

economics of economy wide coordination (eewco)

Ökonomik der gesamtwirtschaftlichen Koordination

Michael Rumpelt

Das Pareto-Kriterium – Trojanisches Pferd der Wirtschaftswissenschaft

Ideenpapier zu Themenfeld 6, Theorievergleiche, Wohlfahrtsökonomik

Status: ausformuliert

Version: 2000.10 [1]

www.eewco-rumpelt.net

Der Text ist ein Auszug aus der Diplomarbeit bei
Prof. Dr. rer. oec. E. Knappe
Universität Trier
Fachbereich IV - Volkswirtschaftslehre

Abgabetermin: 10.10.2000

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|-----------|
| Das Pareto-Kriterium – Trojanisches Pferd der Wirtschaftswissenschaft | I |
| 3.1 Fragestellung und Vorgehensweise..... | 1 |
| 3.2 Beleuchtung des Pareto-Kriteriums | 1 |
| 3.2.1 Definition und Anwendungsbegründung | 2 |
| 3.2.2 Das Pareto-Kriterium als Konsens-Kriterium | 2 |
| 3.2.3 Was ist eine „wirtschaftliche Situation“? | 3 |
| 3.2.4 Was heißt „Nutzen steigern“? | 5 |
| 3.3 Die Pareto-Effizienz – eine leere Begriffshülse | 6 |
| 3.3.1 Verhältnis von Pareto-Kriterium und Pareto-Effizienz | 6 |
| 3.3.2. Die Unmöglichkeit ineffizienter Situationen..... | 6 |
| 3.4 Bewertungen zweier ausgewählter Beispiele mit dem Pareto-Kriterium..... | 9 |
| 3.4.1 Bewertung von Tauschmechanismen | 9 |
| 3.4.2 Indirekte Legitimierung mit dem Pareto-Kriterium | 10 |
| 3.5 Die wirtschaftspolitischen Empfehlungen der paretianischen Wohlfahrtsökonomik – ein Etikettenschwindel | 11 |
| 3.5.1 Die Marginalbedingungen..... | 11 |
| 3.5.2 Die Effizienz der vollkommenen Konkurrenz | 12 |
| 3.5.3 Die Effizienz des willkürlichen Monopols..... | 12 |
| 3.5.4 Effiziente externe Effekte..... | 14 |
| 3.5.5 Öffentliche Güter | 16 |
| 3.5.6 Hypothetische Kompensation | 16 |
| 3.6 Fazit: Das Pareto-Kriterium - Trojanisches Pferd der Wirtschaftswissenschaft..... | 17 |
| 3.7 Eine Suche nach Begründungsmöglichkeiten für wirtschaftspolitische Empfehlungen... | 18 |
| Literaturverzeichnis..... | 21 |
| | |
| Abbildungsverzeichnis | |
| Abbildung 16: Die Veränderung der wirtschaftlichen Situation..... | 4 |

3.1 Fragestellung und Vorgehensweise

Die Forschungsidee dieser Arbeit war, den komparativ statischen Rahmen der paretianischen Wohlfahrtsökonomik durch eine prozeßorientierte Beschreibung der Wirtschaft, der evolutorischen Ökonomik, zu ersetzen und zu prüfen, ob sich die wirtschaftspolitischen Implikationen der paretianischen Wohlfahrtsökonomik dadurch verändern würden. Dazu wurde der Teil 2 dieser Arbeit konzipiert. Vor der Übertragung wurde versucht, die Anwendungsweise des Kriteriums in der paretianischen Wohlfahrtsökonomik nachzuvollziehen. Dabei kamen grundsätzliche Zweifel an der Eignung des Pareto-Kriteriums zur Beurteilung wirtschaftlicher Maßnahmen im allgemeinen und der Anwendung des Kriteriums in der paretianischen Wohlfahrtsökonomik im besonderen auf. Der vorliegende Teil 3 stellt diese Bedenken gegenüber dem Pareto-Kriterium und der paretianischen Wohlfahrtsökonomik dar. Bei der Suche nach alternativen Begründungen für die Vorteilhaftigkeit der Marktwirtschaft wird versucht, insbesondere Argumente aus dem Bereich der evolutorischen Ökonomik zu berücksichtigen.

In Abschnitt 3.2 wird die Begründung für die Wahl des Pareto-Kriteriums als Wohlfahrtskriterium und seine Definition beleuchtet. Abschnitt 3.3 befasst sich dann mit dem Begriff der Pareto-Effizienz. In Abschnitt 3.4 wird die Bewertung zweier idealtypischer Situationen mit dem Pareto-Kriterium diskutiert. Auf Grundlage dieser Ausarbeitungen werden dann in Abschnitt 3.5 anhand ausgewählter Beispiele die Begründungslinien der paretianischen Wohlfahrtsökonomik analysiert. Abschnitt 3.6 zieht die Konsequenzen und in Abschnitt 3.7 wird erörtert, ob eine gesellschaftliche Perspektive auf den Menschen der Wohlfahrtsökonomik neue Impulse geben kann.

3.2 Beleuchtung des Pareto-Kriteriums

Die folgenden Unterabschnitte dienen dazu, das Umfeld des Pareto-Kriteriums so zu beleuchten, dass letztlich gut erkennbar ist, wie bestimmte Situationen mit dem Pareto-Kriterium bewertet werden.

3.2.1 Definition und Anwendungsbegründung

Nachdem die Wohlfahrtsökonomik kardinale Nutzenmessung und interpersonelle Nutzenvergleiche verworfen hatte, ging sie zu einer ordinalen Analyse über. Dazu wurde ein Wohlfahrtskriterium benötigt. Es bot sich das Pareto-Kriterium an. Dem Pareto-Kriterium wird zugute gehalten, dass es allgemeine Zustimmung beanspruchen kann.¹

Definition des Pareto-Kriteriums:²

Eine wirtschaftliche Situation ist solange suboptimal, wie es noch möglich ist, den Nutzen zumindest eines Individuums zu steigern, ohne den eines anderen dadurch zu senken.³

3.2.2 Das Pareto-Kriterium als Konsens-Kriterium

In diesem Unterabschnitt soll das Verhältnis des Pareto-Kriteriums zur Einstimmigkeitsregel diskutiert werden.

Das Pareto-Kriterium empfiehlt sich als Wohlfahrtskriterium, weil davon ausgegangen wird, dass ihm alle zustimmen können. Andererseits sind einstimmig beschlossene Maßnahmen immer Pareto-Verbesserungen.⁴ Pareto-Kriterium und Einstimmigkeitsregel sind also eng miteinander verbunden. Es lassen sich jedoch zwei Unterschiede benennen.

1. Die Abstimmung mit der Einstimmigkeitsregel kennt als Ergebnis nur Zustimmung oder Ablehnung. Das Pareto-Kriterium kennt Pareto-Verbesserungen, Pareto-Verschlechterungen und nicht mit dem Pareto-Kriterium bewertbare Änderungen. Sollen allerdings Maßnahmen mit dem Pareto-Kriterium begründet werden, so fallen Änderungen, die nicht bewertet werden können, aus den Überlegungen heraus. Übrig bleibt wie beim Einstimmigkeitskriterium die Möglichkeit der Zustimmung oder der Ablehnung.

¹Vgl. Sohmen, E. (1976): Allokationstheorie und Wirtschaftspolitik, Tübingen 1976, S. 31.

²Suntum, U van. (1988): Was leistet die Wohlfahrtsökonomik zur Begründung der Marktwirtschaft?, in: Nienhaus, V./Suntum, U. van (Hrsg.): Grundlagen und Erneuerung der Marktwirtschaft, Baden-Baden 1988, S. 18.

³Andere Definitionsvarianten beziehen den Anwendungsbereich des Pareto-Kriteriums nur auf „Maßnahmen“. Wenn es um die Beurteilung wirtschaftspolitischer Empfehlungen geht ist diese Einschränkung sicherlich sinnvoll. Da es hier aber um das Pareto-Kriterium im allgemeinen geht, wird von der umfassenderen Definition ausgegangen.

⁴Vgl. Weimann, J. (1996): Wirtschaftspolitik, Allokation und kollektive Entscheidung, Berlin u.a. 1996, S. 152.

2. Der zweite Unterschied betrifft die Frage der bewertenden Instanz. Beim Einstimmigkeitskriterium ist die Sachlage eindeutig: Der Wähler entscheidet. Beim Pareto-Kriterium kommt es darauf an, ob ein Wirtschaftssubjekt bessergestellt wird. Die Frage ist nun, woran festgestellt werden kann, ob ein Wirtschaftssubjekt bessergestellt worden ist. Wird vom methodologischen Individualismus ausgegangen, was die paretianische Wohlfahrtsökonomik tut, und gilt das Selbstbestimmungskriterium, was die meisten Wohlfahrtstheoretikern befürworten, dann kommen als bewertende Instanz nur die Individuen selbst in Frage.⁵

Als Ergebnis dieser Diskussion ist festzuhalten, dass sich das Pareto-Kriterium in der Anwendung als Wohlfahrtskriterium nicht von der Einstimmigkeitsregel unterscheidet.

Die Einstimmigkeitsregel wird in der praktischen Wirtschaftspolitik verworfen, weil sie zum einen nicht praktikabel ist, und weil es zum anderen als nicht wünschenswert angesehen wird, jedem ein Vetorecht einzuräumen. Zudem werden durch die Einstimmigkeitsregel Präferenzintensitäten nicht berücksichtigt.⁶ Es stellt sich daher die Frage, ob ein Kriterium theoretisch fruchtbar sein kann, das sich praktisch als unbrauchbar herausgestellt hat.

Rothbard, M.N.: „Since then, an enormous literature known as the ‘new welfare economics’ has flourished, devoting itself to a series of attempts to square the circle: to assert certain political judgements as scientific economics, while still retaining the unanimity rule.“⁷

3.2.3 Was ist eine „wirtschaftliche Situation“?

Die Definition des Pareto-Kriteriums bezieht sich auf eine „wirtschaftliche Situation“. Es wird nun erörtert, was darunter im Zusammenhang der Definition zu verstehen ist. Die gesellschaftliche wirtschaftliche Situation wird in einem dem methodologischen Individualismus folgenden Konzept durch die wirtschaftliche

⁵Vgl. Külp, B./Knappe, E. (1984): Wohlfahrtsökonomik I, Die Wohlfahrtskriterien, 2. neubearb. u. erw. Aufl., Düsseldorf 1984, S. 7.

⁶Vgl. Weimann, J. (1996): S. 155.

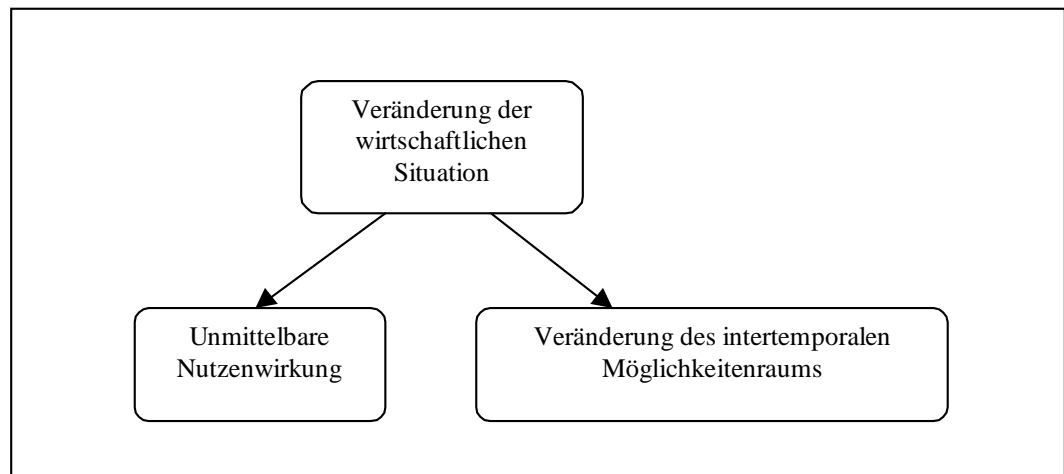
⁷Rothbard, M.N. (1956): Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics, in: Sennholz, M. (Hrsg.): On Freedom and Free Enterprise, Princeton 1956, S. 245.

Situation der einzelnen Gesellschaftsmitglieder bestimmt. Folgende Definition ist m.E. als Grundlage einer Diskussion des Pareto-Kriteriums geeignet:

Eine wirtschaftliche Situation ist gekennzeichnet durch die gegenwärtigen und erwarteten zukünftigen Möglichkeiten der einzelnen Gesellschaftsmitglieder Nutzen zu erzielen.

Entsprechend ist eine Veränderung der wirtschaftlichen Situation durch eine Veränderung der gegenwärtigen oder zukünftigen Möglichkeiten der einzelnen Gesellschaftsmitglieder Nutzen zu erzielen.

Abbildung 1: Die Veränderung der wirtschaftlichen Situation



Quelle: Eigene Erstellung.

Zur Veranschaulichung werden ein paar Beispiele für Veränderungen der wirtschaftlichen Situation gegeben.

1. **Tausch eines Konsumgutes.** Tauschen zwei Wirtschaftssubjekte ein Konsumgut freiwillig, so hat sich die gegenwärtige wirtschaftliche Situation dieser beiden verbessert. Ob sich dabei auch der Möglichkeitsraum der Gesellschaft insgesamt verändert hat, ist eine Frage der zugrundeliegenden Theorie. Es ist z.B. denkbar, dass der getätigte Tausch Ressourcen, etwa zeitlicher Art, in Anspruch nimmt, so dass die beiden von Tauschgeschäften mit anderen absehen. Der Möglichkeitsraum der anderen hat sich demnach verändert.

Auch Preise können sich durch den Tausch verändert haben. Mit anderen Worten, es können pekuniäre externe Effekte entstanden sein. Preise sind Teil der wirtschaftlichen Situation und damit bei einer Bewertung der Veränderung der wirtschaftlichen Situation mit dem Pareto-Kriterium relevant.

2. **Durchführung von Investitionen.** Der Investor erwartet sich zukünftigen Nutzen aus der Investition. Seine wirtschaftliche Situation hat sich verbessert. Er verändert damit aber auch die Produktionsstruktur der Volkswirtschaft, was die wirtschaftliche Situation von Konkurrenten verschlechtern könnte.
3. Dasselbe gilt auch für **Investitionen in F&E.**
4. **Verkauf eines einmaligen Kunstwerks.** Für Verkäufer und Käufer verbessert sich die wirtschaftliche Situation. Für diejenigen, die sich ebenfalls Hoffnung gemacht hatten das Stück zu erwerben, verschlechtert sich die Situation: Die Hoffnung weicht der Gewissheit des Leerausgehens.

Hirschleifer, J.: „An act of voluntary reciprocal exchange is beneficial for the society comprised by the two participants; it is when we consider third parties that questions begin to rise.“⁸

3.2.4 Was heißt „Nutzen steigern“?

Die Definition des Pareto-Kriteriums verlangt, dass die Nutzenänderung der einzelnen Gesellschaftsmitglieder bestimmt wird. Wie im Abschnitt „Das Pareto-Kriterium als Konsens-Kriterium“ gezeigt, kann die Nutzenänderung nur von den Individuen selbst beurteilt werden. Soll eine Änderung der wirtschaftlichen Situation mit dem Pareto-Kriterium bewertet werden, so vergleichen die einzelnen Gesellschaftsmitglieder ihren Nutzen in der wirtschaftlichen Situation mit und ohne Änderung und geben Auskunft darüber, ob ihr Nutzen gefallen, gleichgeblieben oder gestiegen ist. In den Beispielen des letzten Unterabschnitts würden jeweils einige Individuen sagen, dass ihr Nutzen gestiegen ist und einige sagen, dass ihr Nutzen gesunken ist.

Zu Beispiel 4 des letzten Unterabschnitts stellt sich die Frage, ob es Sinn macht, die Verkaufsentscheidung zugunsten eines bestimmten Käufers dem Pareto-Kriterium zu unterziehen, denn der Verkaufsentscheidung liefen andere Handlungen voraus, wie etwa die Bekanntmachung des Angebots, oder Beteiligung an den Bietungen. Ob hier nicht sinnvoller Weise nur das

⁸Hirschleifer, J. (1982): Evolutionary Models in Economics and Law: Cooperation versus Conflict Strategies., in: Rubin, P.H./Zerbe, R.O. JR. (Hrsg.): Research in Law and Economics, 1982 (Vol. 4), S. 8.

Verkaufsverfahren als Ganzes zur Abstimmung stehen sollte, wird im Abschnitt 3.4.2 diskutiert.

Nachdem das Umfeld des Pareto-Kriteriums nun ausreichend beleuchtet scheint, geht es nun darum herauszufinden, welchen Beitrag das Pareto-Kriterium zur Begründung wirtschaftspolitischer Maßnahmen leisten kann.

3.3 Die Pareto-Effizienz – eine leere Begriffshölse

Die Definition von Pareto-Effizienz lautet:

„Gesellschaftliche Situation, in der es nicht möglich ist, die Wohlfahrt eines Individuum durch eine Re-Allokation der Ressourcen zu erhöhen, ohne gleichzeitig die eines anderen zu verringern.“⁹

In diesem Abschnitt soll analysiert werden, ob die Aussagekraft des Konsenskriteriums durch die Formulierung als Optimum zugenommen hat.

3.3.1 Verhältnis von Pareto-Kriterium und Pareto-Effizienz

Pareto-Effizienz ist optimal in dem Sinne, dass es keine Möglichkeiten mehr gibt, Pareto-Verbesserungen durchzuführen. Wird andersherum gefragt, ob eine bestimmte Pareto-effiziente Situation Pareto-superior zu einer nicht effizienten Situation ist, so ist die Antwort offen. Es hängt vom jeweiligen Änderungspfad ab. Auf dem Weg zu einem Pareto-effizienten Zustand können nämlich durchaus Veränderungen durchlaufen werden, die vom Pareto-Kriterium nicht bewertet werden können. Es kann sein, dass die Änderungen in der Summe eine Pareto-Verbesserung ergeben, es kann aber auch sein, dass die Summe der Veränderungen eine Veränderung ergibt, die nicht Pareto-bewertbar ist.

3.3.2. Die Unmöglichkeit ineffizienter Situationen

Ineffizient wäre eine Situation, in der es noch Pareto-Verbesserungsmöglichkeiten gäbe. Wenn eine solche Situation vorläge, würden rationale Wirtschaftssubjekte wohl zur Tat schreiten und diese Gelegenheiten zur Wohlfahrtsverbesserung

⁹Gabler Wirtschafts-Lexikon (1997): Stichwort „Pareto-Optimum“, 14. Aufl., Wiesbaden 1997, S. 2924.

nutzen, bis ein Pareto-Optimum erreicht wäre. Die Frage ist, was kann die Wirtschaftssubjekte davon abhalten einen Pareto-superioren Tausch zu tätigen?

Es folgt eine Liste von Gründen, die vermeintlich zu ineffizienten Situationen führen:

1. **Unzurechnungsfähigkeit der Wirtschaftssubjekte.** Dieser Grund kann verworfen werden, denn er kollidiert mit der Annahme, dass die Individuen selbst am besten wissen, was ihnen nützt.
2. **Fehlende Information.** Die verfügbare Information ist Teil der wirtschaftlichen Situation, mit der die Wirtschaftssubjekte leben müssen. Der Vergleich mit einer hypothetisch besseren Informationsausstattung stellt keine Alternative dar, die von den Wirtschaftssubjekten wählbar ist. Eine Verbesserung der Informationsausstattung wäre ähnlich einer Innovation im produzierenden Gewerbe. Auch hier macht es keinen Sinn, die bestehende Produktion als ineffizient zu charakterisieren, weil künftige Innovationen zu höheren Produktivitäten führen werden. Zukünftige Produktionsmöglichkeiten können heute eben nicht verwandt werden.

Demsetz, H.: „Moral hazard is a relevant cost of producing insurance; [...]. The moral hazard problem is not different then the problem posed by any cost. Some iron is left unearthed because it is too costly to bring it to the surface. But we do not claim ore mining is inefficient merely because mining is not 'complete'.“¹⁰

3. **Transaktionskosten.** Sie sind Teil der wirtschaftlichen Situation und damit entscheidungsrelevant. Es stellt keine Pareto-Verbesserung dar, einen Tausch durchzuführen, bei dem die Transaktionskosten höher sind als die Tauschgewinne. Es gibt keinen Grund, Tauschmöglichkeiten, die aufgrund von Transaktionskosten nicht genutzt werden, als Pareto-ineffizient zu bezeichnen.
4. **Uneinigkeit der Tauschpartner über die Aufteilung des Tauschgewinns.** Vorstellungen über die gerechte Verteilung des Tauschgewinns können Bestandteil der Nutzenfunktion sein. Bei Uneinigkeit besteht deshalb keine Möglichkeit zu einem Pareto-verbessernden Tausch. Erst wenn sich eine

Gerechtigkeitsnorm allgemein durchsetzen könnte, würden Möglichkeiten für Pareto-Verbesserungen geschaffen. Die Etablierung dieser Gerechtigkeitsnorm ist m.E. analog der Produktivitätsverbesserung in Fall 2 zu sehen und nicht als Übergang von einer ineffizienten in eine effiziente Situation.

5. **Verbot des Pareto-verbessernden Tauschs.** Scheint mir unrealistisch, aber tatsächlich ineffizient, sofern das Verbot kostenfrei aufgehoben werden könnte.

Sollte der Erkenntnisgewinn der Umformulierung des Pareto-Kriteriums zur Pareto-Effizienz darin liegen, das es nicht vorteilhaft ist zu verbieten, was alle wollen?! Die eingangs gestellte Frage nach dem Sinn der Definition von Pareto-Effizienz bleibt also einstweilen offen.

Kirzner, I.M.: „After all, we noted, given the absence of utter ignorance, all activities must be carried on in optimal fashion.“¹¹

Nach *Kirzner* gibt es keine Möglichkeit für nicht-optimale Situationen außer „utter ignorance“. Mit „utter ignorance“ bezeichnet er Unwissen, das dadurch gegeben ist, dass die Wirtschaftssubjekte den Zugang zu bestehenden Information nicht finden, entweder weil sie den Weg dahin nicht kennen, oder weil sie nicht wissen, dass es diese Informationen überhaupt gibt. Er schlägt vor, Mechanismen der wirtschaftlichen Koordination danach zu beurteilen, welchen Beitrag sie zur Verringerung der „utter ignorance“ leisten. Wenn er also „utter ignorance“ als Ursache für Nicht-Optimalität anführt, dann im Sinne dieses neuen Kriteriums. Im Sinne des Pareto-Kriteriums müssen alle empirisch denkbaren Zustände optimal sein.

Farell, J.: „Rather, if the market outcome is inefficient, then people will get together and negotiate their way to efficiency.“¹²

¹⁰Demsetz, H. (1969): Information and Efficiency: Another Viewpoint, in: Journal of Law and Economics, 1969 (Vol. 12), S. 7.

¹¹Kirzner, I.M. (1992): Welfare Economics: a modern Austrian perspective, in: ders.: The meaning of market process, Essays in the development of modern Austrian economics, London/New York 1992, S. 191.

¹²Farell, J. (1987): Information and the Coase Theorem, in: Journal of Economic Perspectives, 1987 (Vol. 1), S. 113.

Anschließend relativiert *Farell* diese Aussage und behauptet indirekt, dass die Möglichkeit einer Pareto-Verbesserung *besteht*, wenn eine Pareto-Verbesserung *bestünde* aufgrund einer *hypothetisch* gleichmäßigeren Informationsverteilung: „The Coase Theorem is important only if we believe that efficient negotiation is likely.“ [...] „The main conclusion of these models [...] is that bargaining is typically inefficient when, as is likely, each bargainer knows something relevant that the other does not, such as his payoff from a successful agreement.“¹³

Auch wenn *Farell* bei einer Abstimmung gegenüber der realen Situation eine einstimmige Bevorzugung der hypothetischen Situation feststellen würde, ist die hypothetische Situation nicht Pareto-superior und damit die reale Situation nicht ineffizient: In der Definition des Pareto-Kriteriums heißt es „Eine wirtschaftliche Situation ist solange suboptimal, wie es noch möglich ist [...]“ und nicht „[...] wie es noch möglich wäre [...]“. Der Vergleich einer realen mit einer hypothetischen Situation steht nicht im Einklang mit der Definition des Pareto-Kriteriums.

Demsetz, H.: „The view that now pervades much public policy economics implicitly presents the relevant choice as between an ideal norm and an existing ‘imperfect’ institutional arrangement. This *nirwana* approach differs considerably from a *comperative institution* approach in which the relevant choice is between alternative real institutional arrangements.“¹⁴ (Hervorhebung im Original)

3.4 Bewertungen zweier ausgewählter Beispiele mit dem Pareto-Kriterium

Die zwei folgenden Beispiele dienen zur Vorbereitung der Diskussion der paretianischen Wohlfahrtsökonomik.

3.4.1 Bewertung von Tauschmechanismen

Bei der Einführung von Tauschmechanismen gilt das gleich *Procedere* wie bei allen anderen Maßnahmen: Es muss einstimmig zugestimmt werden, damit es sich um eine Pareto-Verbesserung handelt.

¹³Farell, J. (1987): S. 113, 115.

¹⁴Demsetz, H. (1969): S. 1.

Es gibt eine Eigenschaft von Tauschmechanismen, die bei der Bewertung wirtschaftlicher Zustände für Verwirrung sorgen kann, die ich Dominanz nennen möchte:

Ein Tauschmechanismus heiße dominant für Gesellschaft XY, wenn die Gesellschaft mehrere Tauschmechanismen zur Verfügung hat, aber nur einer verwendet wird. Tauschmechanismen, die mit anderen kombiniert eingesetzt werden, heißen nicht-dominant. Wird ein nicht-dominanter Tauschmechanismus als einziger in der Gesellschaft zugelassen, wird er potentiell nicht-dominant genannt.

Um die Eigenschaft eines Tauschmechanismus in verschiedenen Situationen zu analysieren, ist es möglich, sich eine Gesellschaft vorzustellen, die nur einen Tauschmechanismus zulässt. Dann kann z.B. festgestellt werden, ob der Tauschmechanismus in der analysierten Situation dominant ist oder nicht. Liegt ein potentiell nicht dominanter Tauschmechanismus vor, dann ist klar, dass die Wirtschaftssubjekte lieber anders getauscht hätten, wenn andere Tauschmechanismen zur Verfügung gestanden hätten. Eine eventuelle Bewertung dieser Situation als „nicht optimal“ hat jedoch nichts mit dem Pareto-Kriterium zu tun. Ein Anwendungsbeispiel dieses Konzepts findet sich in Abschnitt 3.5.3.

3.4.2 Indirekte Legitimierung mit dem Pareto-Kriterium

Zur Diskussion steht folgende Situation: Ein Vertrag wird einstimmig angenommen. Die Einzelmaßnahmen, die auf Grundlage des Vertrags durchgeführt werden, stellen einzelne Wirtschaftssubjekt schlechter. Die Wirtschaftssubjekte unterstützen jedoch den Vertrag und stimmen deshalb den Einzelmaßnahmen zu. Ist es sinnvoll, die Einzelmaßnahmen als Pareto-Verbesserungen zu bezeichnen?

Die einzelne Maßnahme stellt keine Pareto-Verbesserung dar. Die Pareto-Verbesserung besteht aus einem Verbund von Maßnahmen, die in dem Vertrag festgehalten worden sind. Die Einzelmaßnahmen sind deshalb Pareto-legitimiert aber keine Pareto-Verbesserungen. Zur Legitimation einer solchen Maßnahme bedarf es also der Angabe des dazugehörigen Vertrages und der Begründung, warum dieser Vertrag eine Pareto-Verbesserung ist.

3.5 Die wirtschaftspolitischen Empfehlungen der paretianischen Wohlfahrtsökonomik – ein Etikettenschwindel

Das in den vorangegangenen Abschnitten erarbeitete Instrumentarium reicht nun aus, die Begründungslinien der paretianischen Wohlfahrtsökonomik zu analysieren. Es steht immer noch die Frage aus Abschnitt 3.2.2 im Raum, ob es möglich ist, aus dem Konsens-Kriterium wirtschaftspolitisch interessante Ergebnisse abzuleiten.

Die folgenden Unterabschnitte vollziehen die Begründungslinie der paretianischen Wohlfahrtsökonomik nach: In der paretianischen Wohlfahrtsökonomik werden zunächst die Marginalbedingungen abgeleitet. Dann wird mit den Marginalbedingungen das Modell der vollkommenen Konkurrenz analysiert und dieses Modell zum Referenzstandard erhoben. Anschließend werden verschiedene Formen des Marktversagens diskutiert und wirtschaftspolitische Empfehlungen ausgesprochen. Im folgenden wird untersucht, welche Bedeutung das Pareto-Kriterium für die einzelnen Schritte hat.

3.5.1 Die Marginalbedingungen

Als erster Schritt wird in der paretianischen Wohlfahrtsökonomik das folgende Wirtschaftsmodell mit dem Pareto-Kriterium bewertet:

Es werden ausschließlich private Güter gehandelt bzw. produziert. Die Präferenzen enthalten Güter als Nutzengröße. Als Tauschmechanismus dient ein Sprung in eine Situation, in der sich alle Wirtschaftssubjekte einem lokalen Maximum ihrer Nutzenfunktion befinden. Diese Situation ist Pareto-effizient. Damit die lokalen Maxima vorliegen, müssen notwendig die sogenannten Marginalbedingungen erfüllt sein.¹⁵

Die Analyse Pareto-effizienter Situationen eines bestimmten Wirtschaftsmodells trägt zum allgemeinen Verständnis von Wirtschaftsprozessen bei. Allerdings liegt der Grund für die Wichtigkeit dieser Situationen wohl nicht so sehr im Pareto-Kriterium begründet als vielmehr in ihrer Eigenschaft als temporäre Gleichgewichtspunkte.

¹⁵ Vgl. Sohmen, E. (1976): S. 32ff.

3.5.2 Die Effizienz der vollkommenen Konkurrenz

Der zweite Schritt der paretianischen Wohlfahrtsökonomik besteht darin, den Tauschmechanismus in dem Wirtschaftsmodell aus Abschnitt 3.5.1 zu ersetzen durch den Tauschmechanismus der vollkommenen Konkurrenz, der sich zusammensetzt aus dem Wettbewerbsprozess und dem Prinzip des einheitlichen Preises. Die vollkommene Konkurrenz führt zu einem Gleichgewicht, das analysiert wird. Es stellt sich heraus, dass in diesem Gleichgewicht die Marginalbedingungen erfüllt sind. Somit gilt das Ergebnis der vollkommenen Konkurrenz als effizient.¹⁶

Zunächst fällt auf, dass die Effizienz indirekt festgestellt worden ist und nicht durch direkte Suche nach weiteren Handlungsmöglichkeiten der Akteure. Dies geht in diesem Fall gut, weil die Ausgangslage in der beiden verglichenen Modelle die gleiche ist, weil die Änderung der Tauschmechanismen keine Veränderung der Transaktionskosten verursacht, und der Gleichgewichtslokus der vollkommenen Konkurrenz mit einem Punkt lokaler Nutzenmaxima aus dem Wirtschaftsmodell aus Abschnitt 3.4.1 übereinstimmt.¹⁷ Angesichts der Unmöglichkeit ineffizienter Situationen wäre es allerdings eine Überraschung gewesen, wenn herausgekommen wäre, dass vollkommene Konkurrenz zu einem ineffizienten Ergebnis führt.

Von der paretianischen Wohlfahrtsökonomik werden anschließend eine Reihe von Abweichungen des Wirtschaftsmodells vom Modell der vollkommenen Konkurrenz diskutiert, die zu sogenanntem „Marktversagen“ führen. Bei drei häufig vorgestellten Fällen soll die Begründungsstruktur nachvollzogen und analysiert werden.

3.5.3 Die Effizienz des willkürlichen Monopols

Das willkürliche Monopol verdankt seine Marktmacht rechtlichen Gegebenheiten und ist nicht durch Patente oder sinkende Durchschnittskosten entstanden. Ansonsten gelten in diesem Modell die Annahmen der vollkommenen Konkurrenz.

¹⁶Vgl. Sohmen, E. (1976): S. 73ff.

Die paretianische Wohlfahrtsökonomik überlegt nun wie folgt: Da die Marginalbedingungen nicht mehr erfüllt sind, ist ein willkürliches Monopol ineffizient. Es wird zuwenig von dem Monopolgut und zu viel von den anderen Gütern produziert. Es ist zu empfehlen, das Monopol zu zerschlagen, um sich dadurch den Bedingungen der vollkommenen Konkurrenz anzunähern.¹⁸

Es fällt auf, dass wieder versucht wird, die Effizienz indirekt zu ermitteln. Diesmal geht es schief. Bei dem vorgegebenen Tauschmechanismus gibt es im Gleichgewichtslokus keine Möglichkeit mehr zu Pareto-Verbesserungen. Auch das willkürliche Monopol ist effizient. Nicht mehr nachzuvollziehen ist die Politikempfehlung der paretianischen Wohlfahrtsökonomik. Ob eine Zerschlagung des Monopols dessen Zustimmung findet, ist doch sehr zweifelhaft und bedürfte einer genauen Begründung. Diese wird aber nicht geliefert. Somit ist die Politikempfehlung nicht durch das Pareto-Kriterium legitimiert.

Die Gleichgewichtslösung der vollkommenen Konkurrenz wirkt gegenüber dem Monopolmodell möglicherweise aus folgendem Grund als vorteilhafter: Der Tauschmechanismus der vollkommenen Konkurrenz ist auf Preisnehmermärkten dominant. Auf einem Monopolmarkt dagegen ist er potentiell nicht-dominant (vgl. Abschnitt 3.4.1). Dies sei kurz erläutert. In beiden Fällen bedingt der Tauschmechanismus der vollkommenen Konkurrenz, dass die gesamte Produktionsmenge zu einem einheitlichen Preis abgesetzt werden muss. Es ergibt sich, dass der Tauschmechanismus auf dem Preisnehmermarkt dominant ist, d.h. es besteht selbst ohne Transaktionskosten keine Möglichkeit mehr zur Realisierung weiterer Tauschgewinne. Anders auf dem Monopolmarkt. Hier ist der Tauschmechanismus der vollkommenen Konkurrenz potentiell nicht-dominant, d.h. es gäbe die Möglichkeit weitere Tauschgewinne zu realisieren, wenn ein Tauschmechanismus vorhanden wäre, mit dem der Monopolist Preisdiskriminierung betreiben könnte. Da diese Möglichkeit im Modell aber nicht gegeben ist, ist sie bei einer Bewertung des Monopolmarktgleichgewichtes mit dem Pareto-Kriterium auch nicht zu berücksichtigen.

¹⁷Letzteres folgt aus der Tatsache, dass bei beiden Modellen im Tauschgleichgewicht die Marginalbedingungen gelten.

¹⁸Vgl. Sohmen, E. (1976): 106ff.

Waldkirch, R.: „Als normative Zielvorstellung fungiert das im Kontext des idealtypischen Marktmodells deduzierte Pareto-Optimum, welches als ein vom faktischen Prozess losgelöstes Effizienzideal interpretiert wird. Dieses vermeintlich objektive Zielkriterium verleitet zu einer verkürzten Normativierungsstrategie, welche auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene abgebrochen und nicht mehr auf die individuelle Ebene zurückgeführt wird – mit der Folge eines systematischen Legitimationsdefizits.“¹⁹

Suchanek, A.: „Wenn prima facie nicht realisierte Wohlfahrtsgewinne im Status quo existieren, so steht der Theoretiker zunächst vor der Aufgabe, zu erklären, warum die Akteure sich diese nicht angeeignet haben. Es muss mithin irgendwelche Gründe geben, die eine ‚Internalisierung‘ für die Akteure nicht lohnenswert erscheinen lassen, und diese Gründe bezeichnet Coase pauschal als ‚Transaktionskosten‘. Genau deren Analyse erfolgt jedoch nicht, wenn man im Ausgang vom wohlfahrtstheoretischen Modell argumentiert. Das hat aber zur Folge, dass [...] systematisch mit normativistischen Fehlschlüssen zu rechnen ist, da eine sorgfältige Analyse der empirischen Bedingungen unterbleibt.“²⁰

Demsetz, H.: „Do we shift risk or reduce moral hazards efficiently through the market place? This question cannot be solely answered by observing that insurance is incomplete in coverage. Is there an alternative institutional arrangement that seems to offer superior economizing? There may well be such an arrangement, but Arrow has not demonstrated it, therefore, his allegation of inefficiency may well be wrong and certainly is premature.“²¹

3.5.4 Effiziente externe Effekte

Bei den externen Effekten handelt es sich um negative technologische externe Effekte von Produktionsfaktoren. Die Analyse der paretianischen Wohlfahrtsökonomik läuft wie folgt: Es wird die Produktionsstruktur, die sich ergibt, wenn der externe Effekt zwischen unterschiedlichen Unternehmen

¹⁹Waldkirch, R. (1998): Institutionelle Umweltökonomik, Eine konstruktive Kritik wohlfahrtstheoretischer Konzeptionen, Berlin 1998. (Beiträge zur Umweltgestaltung: A, Bd. 140) S. 26.

²⁰Suchanek, A. (2000): Normative Umweltökonomik: zur Herleitung von Prinzipien rationaler Umweltpolitik, Tübingen 2000, S. 86.

²¹Demsetz, H. (1969): S. 8.

wirksam ist, verglichen mit der Produktionsstruktur, die sich ergibt, wenn der externe Effekt innerhalb eines großen hypothetischen Unternehmens auftritt.²² Daraus wird gefolgert, dass die Verwendung des schädigenden Produktionsfaktors im Vergleich zu den anderen Faktoren zu hoch ist. Es wird empfohlen, die externen Effekte bis zu einem Optimum zu internalisieren.²³

Aus Sicht des Pareto-Kriteriums handelt es sich um einen Vergleich eines realen mit einem hypothetischen Zustand. Da dieser Vergleich keine realisierbaren Veränderungen beinhaltet, können damit keine Handlungen begründet werden. Die Bewertung der Verwendung eines Faktors als „zu hoch“ beruht nicht auf dem Pareto-Kriterium. Die vorgeschlagenen Maßnahmen werden nicht auf Zustimmungsfähigkeit geprüft und sind damit ebenfalls nicht mit dem Pareto-Kriterium begründet.

Dahlmann, C.J.: „Two major conclusions emerge: first, that it is not possible to specify any class of transaction cost that – given individual wealth maximizing behavior under well-specified constraints that include exchange costs – generate externalities that constitute deviation from an *attainable* optimum; second, that the concept of externalities – insofar as the word is intended to connote, as Buchanan and Stubblebine would have it, the existence of an analytically proven market failure – is void of any content but, on the contrary, simply constitutes a normative judgement about the role of government and the ability of markets to establish mutually beneficial exchanges.“²⁴ (Hervorhebung im Original)

“The divergence between private and social cost is never proved to exist, but always *initially assumed* to exist.“²⁵ (Hervorhebung im Original)

²²Eine Alternative ist der Ansatz, den z.B. Fritsch/Wein/Ewers wählen. Dort wird der Handlungsbedarf mit sozialen Kosten begründet, die von den Privaten nicht in Rechnung gestellt würden. Auf eine Herleitung dieser Kosten und einer Überprüfung der Maßnahmen auf Pareto-Superiorität wartet der Leser jedoch vergebens. (Fritsch, M./Wein, T./Ewers, H.-J. (1999): Marktversagen und Wirtschaftspolitik, Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns, 3. völlig überarb. u. erw. Aufl., München 1999, S. 94ff.)

²³Vgl. Sohmen, E. (1976): S. 228f.

²⁴Dahlmann, C.J. (1979): The Problem of Externality, in: Journal of Law and Economics, 1979 (Vol. 22/1), S. 143.

²⁵Dahlmann, C.J. (1979): S. 154.

3.5.5 Öffentliche Güter

Es handle sich um öffentliche Güter, bei denen das Ausschlussprinzip nicht angewendet werden soll, weil die Grenzkosten gleich Null sind. Das Begründungsschema der paretianischen Wohlfahrtsökonomik sieht folgendermaßen aus: Damit eine effiziente Situation vorliegt, müssen die Preise gleich den Grenzkosten sein. Da die Grenzkosten gleich Null sind, kann kein privater Anbieter das Gut effizient bereitstellen, weil er so keinen Erlös erzielen könnte. Es wird vorgeschlagen, dass der Staat das Gut bereitstellt. Zur Bestimmung der optimalen Menge des öffentlichen Gutes werden Grenzzahlungsbereitschaften und Grenzkosten der Bereitstellung verrechnet.²⁶

Auch in diesem Fall wird versucht, die Effizienz indirekt zu ermitteln. Wieder wird es versäumt zu zeigen, worin die unterlassene Pareto-Verbesserung denn liegt. Als Gegenbeispiel sei eine privat betriebene Brücke angenommen. Die Brücke sei nicht ausgelastet, die Grenzkosten der Überfahrt betragen für den Betreiber Null und die Nutzer müssen eine Maut bezahlen. Wird der Argumentation der paretianischen Wohlfahrtsökonomik gefolgt, müsste es eine Pareto-Verbesserung geben, bei der die Nutzer für die einzelne Überfahrt keine Maut zu zahlen brauchen. Der Brückenbetreiber wird aber für den Verzicht auf die Maut eine Gegenleistung in Höhe der erwarteten Einnahmeausfälle verlangen, so dass am Ende mit einer Preissenkung keine Pareto-Verbesserung herauspringen kann. Der private Brückenbetrieb mit Maut ist Pareto-effizient.

Es gibt sicher andere Gründe für eine staatliche Bereitstellung einer Brücke: Unerwünschtheit eines lokalen Monopols oder Sicherstellung freier Mobilität für alle. Das Pareto-Kriterium zählt nicht zu diesen Gründen.

3.5.6 Hypothetische Kompensation

Das geringe Anwendungsfeld des Pareto-Kriteriums ist bekannt. So ist bei *Sohmen, E.* zulesen:

²⁶Vgl. Musgrave, R.A./Musgrave, P.B./Kullmer, L. (1994): Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Bd. 1, 6. überarb. Aufl., Tübingen 1994, S. 67-76.

„In der Praxis ist es selten möglich, wirtschaftspolitische Entscheidungen zu treffen, die einigen oder allen Individuen nützen und keinem einzigen schaden.“²⁷

Anschließend plädiert er für das Kriterium der hypothetischen Kompensation, um diesem Dilemma zu entgehen, ohne nur mit einem einzigen Wort das Verhältnis der hypothetischen Kompensation zum Pareto-Kriterium anzusprechen. Dieses Verhältnis diskutiert *Buchanan* folgendermaßen:

„Full compensation is essential, [...]in order to decide which one from among the many possible social policy changes does, in fact, satisfy the genuine Pareto rule.“²⁸

und eine Seite zuvor:

But this change is a “cure“ (im Sinne von Verbesserung) only if *consensus* is attained in its support.“ (Hervorhebung im Original)

Mit anderen Worten: Hypothetische Kompensationen werden vom Pareto-Kriterium nicht gedeckt.

3.6 Fazit: Das Pareto-Kriterium - Trojanisches Pferd der Wirtschaftswissenschaft

Aus der Analyse der Anwendung des Pareto-Kriteriums bleibt festzuhalten:

- Mit dem Pareto-Kriterium konnte keine wirtschaftspolitisch interessante Empfehlung begründet werden.
- Das Pareto-Kriterium führt zu einer sehr unübersichtlichen Diskussion, so dass etliche Maßnahmen fälschlicherweise mit dem Pareto-Kriterium begründet werden.

Da es kaum möglich sein dürfte, die Bilanz dieses Wohlfahrtskriteriums zu unterbieten, stellt sich die Frage, wieso es derartige Prominenz erreichen konnte. Ermöglicht wurde dies vielleicht durch drei Eigenschaften: Zum ersten ist das Pareto-Kriterium selbst unstrittig positiv. Zweitens werden die Schlussfolgerungen der paretianischen Wohlfahrtsökonomik von vielen als positiv bzw. erwünscht erachtet. Drittens floss es nur maskiert durch den Effizienzbegriff

²⁷Sohmen, E. (1976): S. 307.

²⁸Buchanan, J.M. (1959): Positive Economics, Welfare Economics, And Political Economy, in: Journal of Law and Economics, 1959 (Vol. 2), S. 129.

in eine lange alloktionstheoretische Argumentationskette ein, was eine Nachvollziehung der Begründungslinien außerordentlich erschwert. Mit diesen drei Eigenschaften erhält das Kriterium eine weitere Eigenschaft, von der *Suchanek* fordert, dass alle wirtschaftspolitischen Empfehlungen sie aufweisen sollten: Das Kriterium wird selbstdurchsetzend.²⁹ Das Pareto-Kriterium wird so zum unerlaubten Transportmittel wirtschaftspolitischer Empfehlungen: Ein Trojanisches Pferd.

Es bleibt die Schlussfolgerungen aus der Analyse zu ziehen:

1. Mit dem Pareto-Kriterium lassen sich keine wirtschaftspolitischen Empfehlungen begründen. Es ist überflüssig.
2. Wer für eine Maßnahme eine einstimmige Zustimmung sieht, nennt die Zustimmung „einstimmig“ und nicht „Pareto-Verbesserung“. Dadurch wird die Diskussion übersichtlicher.³⁰
3. Die alloktionstheoretischen Aussagen der „paretianischen“ Wohlfahrtsökonomik sind nicht von der Kritik betroffen, sofern sie dem Bereich der positiven Theorie angehören.
4. Das Feld ist frei für eine weitere Debatte zur Begründung und Gestaltung der Marktwirtschaft.

3.7 Eine Suche nach Begründungsmöglichkeiten für wirtschaftspolitische Empfehlungen

Wohlfahrtsökonomik ist das Anwenden eines Bewertungskriteriums auf eine Theorie und gegebenenfalls Ermittlung entsprechender wirtschaftspolitischer Maßnahmen. Nachdem sich das Pareto-Kriterium als unfruchtbar erwiesen hat, stellt sich die Frage nach Alternativen. In der folgenden Schlußbetrachtung wird nicht nach neuen Maßstäben für die gesellschaftliche Wohlfahrt oder ihrer Veränderung gesucht, sondern es wird die Frage aufgeworfen, ob eine Wahrnehmung des Menschen als gesellschaftliches Wesen der Wohlfahrtsökonomik neue Impulse geben kann.

²⁹Vgl. *Suchanek, A. (2000): S. 23.*

³⁰Vorteile eines Tausches ohne Berücksichtigung der Folgen für Dritte könnten mit „Tauschgewinn“ bezeichnet werden.

Als mögliche Quellen für Bewertungskriterien kommen die Politik oder gesellschaftliche Interessengruppen in Betracht. Nun dürften die Zielvorgaben dieser Gruppen eher Interessen verfolgen, die kurzfristiger Natur sind und ihrer Klientel zu gute kommen. Dem Wohlfahrtsökonom wäre eine Zielvorgabe, die sich mehr an der Gesamtgesellschaft orientiert, sicher lieber. Begrifflich kämen „gesellschaftliche Werte“ in Betracht. Gesellschaftliche Werte weisen auf etwas Überindividuelles hin. Sie sind durch eine Transsubjektivität gekennzeichnet, wodurch sie sich von Präferenzen unterscheiden.³¹ Gesellschaftliche Werte erfüllen für den nicht-wirtschaftlichen Teil der Gesellschaft die Funktion, die im wirtschaftlichen Teil das Wirtschaftssystem übernimmt. Sie schaffen einen Ausgleich zwischen der Wahlfreiheit des Einzelnen und den Vorteilen von allgemein gültigen Regeln, die zwar die Wahlfreiheit einschränken, andererseits aber Vorteile durch vereinfachte Kommunikation generieren.³² Dieser Ausgleich zwischen Individuum und Gesellschaft ist immer wichtig gewesen, solange Lebewesen Überlebensvorteile durch ein Leben in Gesellschaft gesucht haben. Insofern ist auch im Verhalten des Menschen eine Anpassungstendenz an die Regeln der Gruppe angelegt.

Das bedeutet aber, dass die beobachteten Wahlentscheidungen der Individuen bereits einen Kompromiss zwischen Eigeninteressen und Anpassung an gesellschaftliche Regeln beinhalten. Die bekundeten Präferenzen sind ein Gemisch aus Vorteilssuche durch individuelle Aktion und Vorteilssuche durch einen Beitrag zur gesellschaftlichen Koordination.

Gesellschaftliche Werte bzw. Regeln sind nun bekanntermaßen keineswegs unveränderlich. Sie entwickeln sich je nach dem, ob es Individuen gibt, die für sie eintreten. Ob ein Individuum eine Regel unterstützt, hängt von unterschiedlichen Faktoren ab: Erwachsen aus der Regel Vorteile? Was passiert, wenn ein Individuum die Regel verletzt? Kommt es zu Sanktionen? Passt die Regel in die natürliche und technische Entwicklung? Mit dem Wandel der Werte wandeln sich auch die Präferenzen. Wenn Präferenzen aber auf ihre Umwelt reagieren, stellt sich die Frage, ob es sinnvoll ist, sie unbeschleunigt zum Ausgangspunkt der Gestaltung des Wirtschaftssystems zu machen.

³¹Vgl. Hackmann, J. (1976): Allgemeine Akzeptierbarkeit als Auswahlkriterium für Werturteile, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, 1976 (Vol. 27), S. 176.

³²Vgl. Egert, T./Weise, P. (1986): Liberalismus und gesellschaftliche Selbstorganisation, in: Nutzinger, H.G. (Hrsg.): Liberalismus im Kreuzfeuer, Thesen und Gegenthesen zu den Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Frankfurt a.M. 1986, S. 68.

Unter der Annahme, dass Individuen einige unveränderliche Präferenzen haben und einige, die sich an gesellschaftliche Werte anpassen, sollte ein Wirtschaftssystem so gestaltet sein, dass es den unveränderlichen gerecht wird und es den veränderlichen ermöglicht sich anzupassen. Es müsste also zunächst nach den unveränderlichen Präferenzen gesucht werden. Dass es sie möglicherweise gibt, ist aus einem Hinweis in *Vaughn, K.I.* ersichtlich. Anscheinend gibt es kulturübergreifende Merkmale für ökonomischen Wohlstand.³³ Wären solche unveränderlichen Präferenzen gefunden, dann wäre es möglich, nach einem Wirtschaftssystem zu suchen, das diesen Präferenzen gerecht wird. Alle, die in diesem System aufwachsen würden, könnten davon profitieren, und es würde sich eine zu dem System passende Kultur, d.h. ein entsprechendes gesellschaftliches Wertesystem, herausbilden.³⁴ Allerdings lässt sich mit den unveränderlichen Präferenzen nicht zeigen, dass es sich bei dem gefundenen Wirtschaftssystem um das bestmögliche System handelt.

Das Finetuning des Wirtschaftssystems wäre dann im Wechselspiel mit den sich wandelnden gesellschaftlichen Werten zu gestalten. Aufgabe des Wohlfahrtsökonomen wäre es, sicherzustellen, dass das Grundsystem erhalten bleibt.

Die Unschuld der Begründung eines Wirtschaftssystems mit unveränderlichen Präferenzen geht allerdings bei der Legitimationsfrage des Übergangs vom bestehenden zum gedachten System verloren. Da Einstimmigkeit nicht zu erwarten ist, wäre auf bestehende Entscheidungsstrukturen zurückzugreifen. Damit ist zwar für Durchsetzung gesorgt, das Problem der Legitimation aber bleibt ungelöst und wird der gesellschaftlichen Sphäre überlassen.³⁵ Dem um Neutralität besorgten Ökonomen bleibt womöglich nur die Aufklärung über die wirtschaftlichen Zusammenhänge als Betätigungsfeld. Allerdings gestalten auch die bloßen Informationen den Verlauf der gesellschaftlichen Entwicklung mit. Und in diesem Verlauf wird es Gewinner und Verlierer geben.

³³Vgl. Vaughn, K.I. (1995): Should There Be an Austrian Welfare Economics?, in: *Advances in Austrian Economics*, 1995 (Vol. 2A), S. 120.

³⁴Zum Thema endogene Präferenzen vgl. Hahnel, R./Albert, M. (1990): *Quiet Revolution in Welfare Economics*, Princeton, New Jersey 1990, S. 72.

³⁵Vgl. Vaughn, K.I. (1995): S. 120.

Literaturverzeichnis

Die mit "1" gekennzeichnete Literatur wurde auch in Teil 1 verwendet.

- Buchanan, J.M. (1959):** Positive Economics, Welfare Economics, And Political Economy, in: Journal of Law and Economics, 1959 (Vol. 2), S. 124-138.
- Dahlmann, C.J. (1979):** The Problem of Externality, in: Journal of Law and Economics, 1979 (Vol. 22/1), S. 141-162.
- Demsetz, H. (1969):** Information and Efficiency: Another Viewpoint, in: Journal of Law and Economics, 1969 (Vol. 12), S. 1-22.
- Egert, T./Weise, P. (1986):** Liberalismus und gesellschaftliche Selbstorganisation, in: Nutzinger, H.G. (Hrsg.): Liberalismus im Kreuzfeuer, Thesen und Gegenthesen zu den Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Frankfurt a.M. 1986, S. 60-78.
- Farell, J. (1987):** Information and the Coase Theorem, in: Journal of Economic Perspectives, 1987 (Vol. 1), S. 113-129.
- Fritsch, M./Wein, T./Ewers, H.-J. (1999):** Marktversagen und Wirtschaftspolitik, Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns, 3. völlig überarb. u. erw. Aufl., München 1999.
- Hackmann, J. (1976):** Allgemeine Akzeptierbarkeit als Auswahlkriterium für Werturteile, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, 1976 (Vol. 27), S. 172-186.
- Hahnel, R./Albert, M. (1990):¹** Quiet Revolution in Welfare Economics, Princeton, New Jersey 1990.
- Hirschleifer, J. (1982):** Evolutionary Models in Economics and Law: Cooperation versus Conflict Strategies., in: Rubin, P.H./Zerbe, R.O. JR. (Hrsg.): Research in Law and Economics, 1982 (Vol. 4), S. 1-60.
- Kirzner, I.M. (1992):** Welfare economics: a modern Austrian perspective, in: ders.: The meaning of market process, Essays in the development of modern Austrian economics, London/New York 1992, S. 180-192.
- Koch, L.T. (1996):¹** Evolutorische Wirtschaftspolitik, Eine elementare Analyse mit entwicklungspolitischen Beispielen, Tübingen 1996.

- Külp, B./Knappe, E. (1984):**¹ Wohlfahrtsökonomik I, Die Wohlfahrtskriterien, 2. Neubearb. u. erw. Aufl., Düsseldorf 1984.
- Musgrave, R.A./Musgrave, P.B./Kullmer, L. (1994):** Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Bd. 1, 6. überarb. Aufl., Tübingen 1994.
- Rothbard, M.N. (1956):** Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics, in: Sennholz, M. (Hrsg.): On Freedom and Free Enterprise, Princeton 1956, S. 224-262.
- Sohmen, E. (1976):** Allokationstheorie und Wirtschaftspolitik, Tübingen 1976.
- Suchanek, A. (2000):** Normative Umweltökonomik: zur Herleitung von Prinzipien rationaler Umweltpolitik, Tübingen 2000.
- Suntum, U van. (1988):**¹ Was leistet die Wohlfahrtsökonomik zur Begründung der Marktwirtschaft?, in: Nienhaus, V./Suntum, U. van (Hrsg.): Grundlagen und Erneuerung der Marktwirtschaft, Baden-Baden 1988, S. 15-34.
- Vaughn, K.I. (1995):** Should There Be an Austrian Welfare Economics?, in: Advances in Austrian Economics, 1995 (Vol. 2A), S. 109-123.
- Waldkirch, R. (1998):**¹ Institutionelle Umweltökonomik, Eine konstruktive Kritik wohlfahrtstheoretischer Konzeptionen, Berlin 1998. (Beiträge zur Umweltgestaltung: A, Bd. 140)
- Weimann, J. (1996):** Wirtschaftspolitik, Allokation und kollektive Entscheidung, Berlin u.a. 1996.

pdf Meta-Elemente

Thema

Ergänzung zum Artikel „Das Pareto-Kriterium logisch betrachtet“. Literatur und weitere Aspekte.

