

**Für wie fair gilt der Markt?
– Eine empirische Untersuchung von Einschätzungen
in der Bevölkerung –**

von
BRUNO S. FREY und WERNER W. POMMEREHNE¹⁾

I. Anhänger und Gegner des Preissystems

Die Verwendung von Preisen oder der Markt ist in der Geistesgeschichte über lange Perioden hinweg abgelehnt worden. Neben den Marxisten zählen bis in die späten 70er Jahre dieses Jahrhunderts Anhänger der (damaligen) ‚Neuen Linken‘ (im breitesten Sinne) zu den entschiedenen Gegnern des Preissystems (etwa *Horkheimer* 1952 oder *Marcuse* 1965). Die negative Bewertung ist jedoch keineswegs auf marxistisch beeinflusste Denker begrenzt. Sowohl Konservative des 18. Jahrhunderts als auch ideologisch weniger festgelegte Intellektuelle des 20. Jahrhunderts – etwa *Weber* (1920-21), *Schumpeter* (1942) oder *Hirsch* (1976) – verhehlten ihre Abneigung gegen den Markt nicht (vgl. *Hirschman* 1982). Bei allen diesen Wissenschaftlern (und gerade auch bei *Marx*) ist indessen auch eine Hochachtung für die Produktivität des Marktes ersichtlich. Doch wird vor allem auf dessen schädliche Auswirkungen auf moralische Werte und auf die Gerechtigkeit der Einkommensverteilung verwiesen. Damit zerstöre der Markt die Grundlagen, auf denen er aufbaue.

Die neueste Variante dieser Ablehnung des Preissystems besteht in der ‚ökologischen Ökonomie‘ (z.B. *Fornallaz* 1986, *Ekins* 1986), der gegenwärtig in weiten Kreisen erhebliche Bedeutung eingeräumt wird. Kernstück dieser Lehre ist wiederum die These der Selbstzerstörung des Marktes, der zufolge die natürliche Umwelt vernichtet und die natürlichen Rohstoffe aufgebraucht werden. In ihrem Buch „Das Ende der Ökonomie“ sieht zum Beispiel *Henderson* (1985) den Markt (und die darauf aufbauende Wirtschaftstheorie) als zur Lösung der ökologischen Probleme völlig unfähig an und vertraut statt dessen auf „das Evolutionspotential der planetarischen Bürger des Sonnenzeitalters“ (S. 19). Neben diesen Außenseitern gibt es jedoch auch Fachökonominnen wie *Georgescu-Roegen* (1971), *Boulding* (1979), *Kapp* (1979) und *Schumacher* (1977, 1979), die aufgrund ökologischer Überlegungen wenig Vertrauen zum Preissystem haben.

In der heute etablierten Nationalökonomie dominiert demgegenüber der Glaube an die positiven Eigenschaften des Marktes. Sie befaßt sich vorwiegend – und die Richtungen mit dem höchsten wissenschaftsinternen Prestige, wie die Theorie des allgemeinen Gleichgewichts oder die Theorie effizienter Märkte, sogar ausschließlich – mit den Eigenschaften des Preissystems. Die Dualität zwischen Wettbewerbsgleichgewicht vollständiger Märkte und Pareto-Optimalität kann als *der* zentrale Bestandteil der Wirtschaftstheorie angesehen werden. Die positiven Eigenschaften eines Preiswettbewerbs wie die Informationersparnis mittels Dezentralisierung von Entscheidungen und die Förderung von Fortschritt und Veränderung infolge preislicher Anreize werden hervorgehoben.

Darüber hinaus werde die Freiheit im Sinne der Möglichkeit der Individuen, sich zwischen Güterbündeln zu entscheiden, durch das Preissystem erhöht (z.B. *Friedman und Friedman* 1980).

Neuere Richtungen wie die Theorie der Eigentumsrechte (*Furubotn und Pejovich* 1974 oder *Alchian und Allen* 1977) und insbesondere die auf *Menger* (1871), *Mises* (1940), *Hayek* (1971) und *Nozick* (1974) zurückgehenden (amerikanischen), 'Austrian economists' (z.B. *Kirzner* 1983) oder gar 'Libertarians' weisen dem Preissystem noch viel günstigere Eigenschaften zu. Gesellschaftliche Mißstände werden grundsätzlich auf staatliche Eingriffe zurückgeführt, indem der Staat Wettbewerb verhindert oder Eigentumsrechte unzulänglich definiert und/oder nicht durchsetzt. Umweltschäden als externe Effekte von Produktion und Konsum entstehen dieser Ansicht nach vor allem deshalb, weil die Eigentumsrechte an der Umwelt nicht klar zugeordnet werden. Entsprechend wird ein Rückzug des Staates gefordert, was dazu führen soll, Wettbewerb zu ermöglichen und das Preissystem funktionsfähig zu machen.

Die Wissenschaftler beider Richtungen – sowohl die Gegner als auch die Befürworter des Preissystems – haben sich kaum mit der Frage befaßt, welche Auffassungen in der Bevölkerung hinsichtlich der „Gerechtigkeit“ oder „Fairneß“ der Verwendung von Preisen herrschen. So schreibt z.B. *Sen* in seinem neuen Buch über „Ethics and Economics“ (1987): „If one examines the balance of emphases in the publications in modern economics, it is hard not to notice . . . the neglect of the influence of ethical considerations in the characterization of actual behaviour“ (S. 7)¹. Die Vorstellungen über Fairness und andere moralische Werte in der Bevölkerung zu kennen, ist nicht nur deshalb wichtig, weil das Verhalten der Individuen auf dem Markt dadurch beeinflusst wird, sondern weil sie als Stimmbürger in einer Demokratie über das Ausmaß des Preissystems mitzubestimmen haben. Auch sollte der Hang von Politikern, das Wirken von Märkten einzuschränken, nicht einseitig auf das ‚rent seeking‘ (vgl. *Tollison* 1982, *Buchanan, Tollison, Tullock* 1976) zurückgeführt werden. Neben diesem Aspekt ist vielmehr zu berücksichtigen, daß im politischen Raum auch Individuen (und nicht nur organisierte Gruppen) eine Nachfrage nach Zurückdämmung des Preissystems ausüben, wenn sie dieses als unfair einschätzen.

Daß die Verwendung von Preisen als unfair angesehen wird, dafür besteht inzwischen einige empirische Evidenz: In einer schriftlichen und anonymen Umfrage (Zufallsstichprobe) unter 1750 Personen in Deutschland (West-Berlin) und in der Schweiz (Kanton Zürich)² wurde danach gefragt, ob die Erhöhung des Preises in einer eindeutigen Situation einer Übernachtung (beim ursprünglichen Preis übersteigt die nachgefragte die angebotene Menge) als fair eingestuft wird. Die Frage lautet:

Frage 1: „Auf einem nur zu Fuß erreichbaren Aussichtspunkt wurde eine Wasserquelle erschlossen. Das in Flaschen gefüllte Wasser wird an einem Stand an durstige Wanderer verkauft. Der Preis beträgt DM/Fr. 1,- pro Flasche. Die tägliche Produktion und damit der Tagesvorrat besteht aus 100 Flaschen.

An einem besonders heißen Tag möchten 200 Wanderer eine Flasche erwerben. Daraufhin erhöht der Stand den Preis auf DM/Fr. 2,- pro Flasche.

Wie finden Sie diese Preiserhöhung?“

Diese Frage wurde von 452 Personen beantwortet:

Antwortanteile bei Frage 1 (N = 452)

völlig fair akzeptabel	5 % 17 %	} 22 %
unfair sehr unfair	44 % 34 %	} 78 %

Hier und im folgenden werden die Antworten ‚völlig fair‘ und ‚akzeptabel‘ zu ‚fair‘ bzw. die Antworten ‚unfair‘ und ‚sehr unfair‘ zu ‚unfair‘ zusammengefaßt.

Mehr als drei Viertel der Antwortenden empfinden es als unfair, wenn die Überschufnachfrage nach Wasser mit Hilfe einer Preiserhöhung geregelt wird. Ein gutes Drittel beurteilt dieses Vorgehen sogar als sehr unfair. Demgegenüber sind nur 5 Prozent der Befragten der Auffassung, daß unter den vorgegebenen Bedingungen das Preissystem völlig fair ist.

Das Ergebnis dieser Frage, wonach das Preissystem von der Bevölkerung zur Lösung einer Übernachtung als unfair angesehen wird, kann schwerlich als zufällig angesehen werden: Zwei Variationen der gestellten Frage führen zu einer eher noch stärker negativen Bewertung von Preiserhöhungen. Bei der ersten Variation wurde die Überschufnachfrage in einen anderen Zusammenhang gestellt:

Frage 2: „Ein Eisenwarenladen verkauft Schneeschaufeln zu DM/Fr. 30,- pro Stück.

Am Morgen nach einem heftigen Schneesturm erhöht der Laden den Preis auf DM/Fr. 40,- pro Stück.

Wie finden Sie diese Preiserhöhung?“

Antwortanteile bei Frage 2 (N = 215)

völlig fair akzeptabel	2 % 15 %	} 17 %
unfair sehr unfair	41 % 42 %	} 83 %

In dieser Situation empfinden es sogar mehr als vier Fünftel als unfair, das Preissystem zum Ausgleich von Nachfrage und Angebot zu verwenden. Der Anteil, der mit diesem Vorgehen völlig einverstanden ist, sinkt auf eine Person unter fünfzig. Bei der zweiten Variation wird der Kreis der Befragten geändert. In einer Telefonumfrage wurde einer repräsentativen Auswahl von Einwohnern zweier kanadischer Städte (Toronto und Vancouver) die entsprechende Frage gestellt (*Kahneman, Knetsch und Thaler* 1986):

Frage 3: „A hardware store has been selling snow shovels for \$ 15. The morning after a heavy snowstorm, the store raises the price to \$ 20.“

82% der Befragten (N = 107) empfanden die Preiserhöhung als unfair. Die gleiche Frage hat somit in Europa (Deutschland und Schweiz) zu nahezu denselben Reaktionen in der Bevölkerung wie in Nordamerika (Kanada) geführt.

Aus den Antworten auf die Fragen 1, 2 und 3 läßt sich schließen, daß in der Bevölkerung eine deutliche Abneigung gegenüber der Verwendung von Preisen besteht, zumindest wenn damit eine Situation der Übernachfrage bewältigt werden soll. Dieses Ergebnis ist nicht erstaunlich, sondern entspricht Alltagserfahrungen. Wird etwa eine Anhebung der Preise für Leistungen staatlicher Betriebe (z.B. bei der Briefpost oder beim Telefon) erwogen, ist in der Öffentlichkeit regelmäßig eine starke Opposition festzustellen. Die Reaktion auf die folgende Frage deutet darauf hin, daß wenn der Anbieter staatlich ist, das Preissystem sogar noch stärker abgelehnt wird, als wenn es sich um einen privaten Anbieter handelt.

Frage 4: „Nun sei die Situation wie folgt:

Auf dem Aussichtspunkt ist die Wasserquelle durch die dortige Gemeinde gefaßt worden, und die mit Wasser gefüllten Flaschen werden von einem von der Gemeinde betriebenen Stand verkauft.

An einem besonders heißen Tag wird der Preis pro Flasche von DM/Fr. 1,- auf DM/Fr. 2,- erhöht.

Finden Sie diese Preiserhöhung

- eher akzeptabel
- gleich akzeptabel
- weniger akzeptabel

als wenn ein *privater Anbieter* die Preise erhöht?“

Antwortanteile bei Frage 4 (N = 148)

eher	} akzeptabel	11 %
gleich		29 %
weniger		60 %

Eine deutliche Mehrheit von 60% empfindet den Einsatz von Preisen zum Ausgleich von Nachfrage und Angebot im Falle des Staates noch weniger fair als wenn der Anbieter privat ist. Der Anteil derjenigen, die staatliche Preiserhöhungen weniger akzeptabel finden, ist um fast 50% ($\Delta U = 60\% - 11\% = 49\%$) höher als der Anteil derjenigen, welche dies eher akzeptabel finden. Bei dieser Frage unterscheiden sich die Reaktionen der Deutschen wesentlich von derjenigen der Schweizer. In Berlin empfinden ‚netto‘ (im Sinne der Größe Δ) 55% staatliche Preiserhöhungen für weniger akzeptabel als private, im Kanton Zürich sind es hingegen nur 33%. Dieser Unterschied dürfte auf die grundsätzlich positivere Einstellung der Schweizer zu ‚ihrem‘ Staat (und insbesondere zu ‚ihrer‘ Gemeinde) zurückzuführen sein, was wiederum mit den weit größeren Möglichkeiten der direkten demokratischen Mitwirkung (Gemeindeversammlung, direkte Volksabstimmungen) zusammenhängen mag.

Für Ökonomen, die von der Überlegenheit des Marktes als Allokationsverfahren überzeugt sind³, stellen diese Ergebnisse eine Herausforderung dar. Es gilt einige Fragen zu beantworten: Warum wird in der Bevölkerung das Preissystem häufig als unfair angesehen?⁴ Warum finden die wirtschaftstheoretischen Vorstellungen unter Laien so wenig Anklang? In dieser Arbeit wird die erste Frage untersucht, indem die in den von uns durchgeführten Umfragen enthaltene empirische Evidenz analysiert wird. Dabei wird von der modernen Wirtschaftstheorie ausgegangen, d.h. es wird von vornherein darauf verzichtet, die in der Bevölkerung feststellbare Abneigung gegenüber dem Preissystem auf mangelnde Intelligenz, ungenügende Einsicht oder Ausbildung zurückzuführen. Vielmehr wird nach rationalen Gründen gesucht, welche diese Abneigung erklärbar machen.

In Abschnitt II wird der Einfluß (1) der Einkommensverteilung, (2) der Dringlichkeit des Güterkonsums und (3) der Information über die Knappheitssituation untersucht. Im folgenden Abschnitt (III) wird der Einfluß von Alternativen analysiert: Die Einschätzung des Preissystems wird (1) mit jener anderer Verfahren zur Allokation (wie Tradition, staatliche Allokation oder Zufall) verglichen, sowie (2) in Situationen, in denen sich die Konsumenten auf andere Weise mit dem betreffenden Gut versorgen können. Die Einschätzung des Preissystems als Entscheidungsmechanismus im Vergleich zu einem Rationierungssystem ist Gegenstand von Abschnitt IV. Abschnitt V enthält einige vorläufige Folgerungen.

II. Drei Einflüsse auf die Beurteilung der Fairness von Preisen

1. Ist Fairneß identisch mit Gerechtigkeit der Einkommensverteilung?

Folgende Hypothese ist naheliegend: Die Verwendung von Preisen wird von der Bevölkerung deshalb abgelehnt, weil sie mit den Auswirkungen auf die Einkommensverteilung nicht einverstanden ist. Zur Überprüfung dieser Hypothese wird die in Frage 1 geschilderte Situation einer Übernachfrage nach Wasser zugrundegelegt. Die erhöhten Preise sollen nun aber nicht mehr die Produzentenrente (den Gewinn) des Anbieters erhöhen, vielmehr soll die Rente einer bekannten karitativen Organisation zugute kommen:

Frage 5: „Angenommen, der Stand würde die Mehreinnahmen aufgrund der Preiserhöhung auf DM/Fr. 2,- pro Flasche dem *Roten Kreuz* weitergeben.

Wie finden Sie dann diese Preiserhöhung?“

Antwortanteile bei Frage 5 (N = 157)

völlig fair	18 %	} 65 %
akzeptabel	47 %	
unfair	27 %	} 35 %
sehr unfair	8 %	

Im Vergleich zu Frage 1, bei der die Preiserhöhung den Anbieter begünstigt, findet nun ein weit höherer Anteil der Befragten eine Allokation mittels Preisen als fair: 65 % bei Frage 5, 22 % bei Frage 1. Fairness hat somit viel mit Verteilungsgerechtigkeit zu tun: Die Individuen empfinden es offensichtlich als unfair, wenn ein Anbieter von exogen eintretenden Umständen (hier von einem heißen Tag, der zu einer Nachfrageerhöhung führt) profitiert, ohne dafür etwas geleistet zu haben. Hieraus läßt sich folgern, daß die Anhänger einer Allokation mittels Preisen den in der Bevölkerung erwarteten oder befürchteten Auswirkungen auf die Einkommensverteilung mehr Aufmerksamkeit schenken sollten. Dieser Aspekt ist in der wirtschaftspolitischen Beratung bisher weitgehend vernachlässigt worden, möglicherweise weil sich Ökonomen als Experten von Allokationsaspekten, nicht aber hinsichtlich der Verteilung verstehen.

Die Antworten zu Frage 5 legen allerdings nahe, daß Fairneß nicht völlig mit Verteilungsgerechtigkeit gleichzusetzen ist, sondern weitere Aspekte einschließt: Immerhin empfindet mehr als ein Drittel der Antwortenden die Verwendung von Preisen zur Lösung einer Übernachtungssituation auch dann als unfair, wenn (zumindest auf der Angebotsseite) das Verteilungsproblem ausgeschaltet ist.

2. Bedeutet Fairneß die Absenz von Dringlichkeit?

Eine Allokation mittels Preisen wird in der Bevölkerung dann als unfair angesehen, wenn das betreffende Gut von den Nachfragern unterschiedlich dringlich benötigt wird. Diese Hypothese ist mit Hilfe von Frage 6 untersucht worden, bei der ein Teil der Wanderer aufgrund gesundheitlicher Probleme unbedingt Wasser benötigten.

Frage 6: „An diesem besonders heißen Tag erleiden einige Wanderer aus Wassermangel einen *Hitze-kollaps*. Der Stand erhöht den Preis auf DM/Fr. 2,- pro Flasche.

Finden Sie dann diese Preiserhöhung

- eher akzeptabel
- gleich akzeptabel
- weniger akzeptabel

als wenn sich *keine* solchen Notfälle ereignen?“

Antwortanteile bei Frage 6 (N = 156)

eher	} akzeptabel	1 %
gleich		17 %
weniger		82 %

Die Hypothese wird eindeutig bestätigt: Netto empfinden vier Fünftel der Antwortenden (82 %) im Dringlichkeitsfall eine Verwendung von Preisen als weniger akzeptabel als unter normalen Umständen (wie in Frage 1).

3. Besteht Fairneß bei adäquater Information?

Der ökonomischen Theorie folgend läßt sich vermuten, daß Individuen eine Allokation mittels des anonymen Preismechanismus eher als fair empfinden, wenn sie sich darauf einstellen können. Werden sie vor dem Eintritt einer Übernachtungssituation auf diesen Engpaß aufmerksam gemacht, hat jeder einzelne die Möglichkeit, sich vorher mit dem Gut einzudecken. Diese Hypothese wird anhand von Frage 7 untersucht.

Frage 7: „Betrachten Sie nun folgenden Fall:

Die Wanderer werden am Anfang des Fußweges darauf *hingewiesen*, daß die Nachfrage nach Wasser manchmal so groß ist, daß der Tagesvorrat nicht ausreicht.

Finden Sie dann die Preiserhöhung auf DM/Fr. 2,- pro Flasche

- eher akzeptabel
- gleich akzeptabel
- weniger akzeptabel

als wenn die Wanderer nicht darauf hingewiesen werden?“

Antwortanteile bei Frage 7 (N = 148)

eher	} akzeptabel	43 %
gleich		22 %
weniger		35 %

Nach Ansicht der Befragten wird bei einem vorherigen Informationsangebot das Preissystem von fast der Hälfte (43 %) als eher akzeptabel angesehen – aber auch von einem guten Drittel als *weniger* fair. Offensichtlich beeinflußt die Möglichkeit, sich von vorneherein an eine Situation anzupassen, die Einschätzung der Fairneß von Preiserhöhungen nicht unbedingt. Es bleibt allerdings offen, ob und gegebenenfalls an welche Alternativen die Befragten bei der Beantwortung dieser Frage dachten. Auffallend sind überdies die Unterschiede in den Antworten zwischen Zürich und Berlin. Während in Zürich netto 16 % der Personen empfinden, daß bei vorheriger Information das Preisverfahren *eher* akzeptabel ist, besteht in Berlin demgegenüber ein leichtes Übergewicht (2 %) derjenigen, die es für *weniger* akzeptabel halten (gegenüber jenen, die es eher akzeptabel finden).

III. Der Einfluß von Alternativen

Bei den bisher gestellten Fragen wird die Fairneß der Bewältigung einer Übernachtungssituation mit Hilfe von Preiserhöhungen abzuklären versucht, ohne daß explizit auf Alternativen hingewiesen wurde. Alternativen können für die Einschätzung des Preissystems in zweierlei Weise bedeutsam sein: (1) Auf welche Weise wird die Übernachtungssituation gelöst, wenn nicht das Preissystem eingesetzt wird? (2) Haben die Konsumenten eine andere Möglichkeit, sich mit

dem benötigten Gut zu versorgen? Gemäß der dominanten liberalen Wirtschaftswissenschaft führt die Einführung zusätzlicher Alternativen tendenziell zu einer Wohlfahrtserhöhung der Individuen. Die zusätzlich eröffneten Möglichkeiten brauchen nicht, können aber, zum eigenen Vorteil genutzt zu werden. Umgekehrt formuliert: Die zugrundegelegte Lösung der Übernachtungssituation mittels Preiserhöhungen sollte als *weniger unfair* eingestuft werden, weil den Individuen andere Möglichkeiten offenstehen.

1. Hängt Fairneß von den alternativen Allokationsverfahren ab?

In der Umfrage wurde explizit und gleichzeitig die Fairneß von anderen Verfahren erkundet, mit denen Nachfrage und Angebot aneinander angeglichen werden können. Als Alternativen zum Preissystem (vgl. Frey 1981) wird eine Aufteilung des Wassers auf die Wanderer nach dem althergebrachten Prinzip ‚wer zuerst kommt, mahlt zuerst‘ (Tradition), nach dem Prinzip des mathematischen Zufalls⁵ und einer Zuweisung durch staatliche Behörden, die nach ihrer eigenen Rationalität entscheiden (Administration), betrachtet. Die vergleichende Betrachtung dieser vier Entscheidungsverfahren wurde in folgende Frage gekleidet:

Frage 8: „Bitte geben Sie an, *wie fair* Sie folgende Maßnahmen empfinden, um den Flaschenvorrat unter den Wanderern aufzuteilen:

- Eine Preiserhöhung auf DM/Fr. 2,- pro Flasche?
- Ein Verkauf zu DM/Fr. 1,- pro Flasche nach dem Prinzip „Wer zuerst kommt, mahlt zuerst“?
- Ein Verkauf zu DM/Fr. 1,- nach einem Zufallsverfahren (z. B. an alle Personen mit einem Familiennamen, der mit A bis P beginnt)?
- Die Gemeinde kauft alles Wasser zum Preis von DM/Fr. 1,- pro Flasche auf und verteilt es nach ihrem eigenen Ermessen?“

Die Antwortanteile (zur Vereinfachung wird nur zwischen den Einschätzungen fair und unfair unterschieden) lauten

Antwortanteile bei Frage 8

Bewertung	Entscheidungsverfahren			
	Preis	Tradition	Zufall	Administration
fair	27 %	76 %	14 %	43 %
unfair	73 %	24 %	86 %	57 %
	100 % (N=293)	100 % (N=299)	100 % (N=288)	100 % (N=289)

Das theoretisch erwartete Ergebnis stellt sich ein: Das Preissystem wird als vergleichsweise „fairer“ eingeschätzt, wenn explizit andere Verfahren aufgeführt werden und damit auch deutlich wird, daß die Übernachtung auf irgendeine Weise beseitigt werden muß. Wird die Fairneß des Marktes isoliert abgefragt (Frage 1), finden ihn 22% fair, während bei einer Konfrontation mit Alternativen ihn 27% als fair einschätzen (der Unterschied ist allerdings nicht statistisch signifikant).

Aus den Antworten auf Frage 8 ergibt sich eine deutliche Reihenfolge hinsichtlich der Fairneß der verschiedenen Entscheidungsverfahren. Eindeutig vorgezogen wird das traditionelle Verfahren des ‚first come, first served‘. Angesichts der geschilderten Übernachtungssituation ist diese Einstufung nicht selbstverständlich, denn warum sollte es unbedingt fair sein, wenn die zuletzt am Aussichtspunkt ankommenden Wanderer kein Wasser mehr erhalten?

An zweiter Stelle hinsichtlich der Fairneß folgt die Zuweisung durch die Gemeinde (den Staat) ‚nach deren eigenem Ermessen‘. Erst an dritter Stelle folgt das Preissystem, während der Zufall als Lösungsverfahren als bei weitem am wenigsten fair eingeschätzt wird.

Um zu überprüfen, ob diese Reihenfolge der Einschätzungen von der Art des Gutes abhängt, wurde eine entsprechende Frage (in Analogie zu Frage 8) auch für eine Übernachtung nach Schneeschaukeln formuliert (Frage 9). Tradition (mit einer Zustimmung von 93%) und Administration (mit einer Zustimmung von 48%) werden wiederum deutlich vorgezogen. Zur Bewältigung der Übernachtung nach Schneeschaukeln wird nun aber der Zufall (mit einer Zustimmung von 27%) etwas stärker akzeptabel als der Preismechanismus (mit einer Zustimmung von 23%) eingestuft.

Bei beiden Übernachtungssituationen schneidet das Preissystem gegenüber anderen Verfahren zur Angleichung von Angebot und Nachfrage ungünstig ab: Eine Zuordnung nach dem Prinzip des Schlangestehens (Tradition) wird dreibis viermal so häufig und eine administrative Rationierung eineinhalb- bis zweimal so häufig einer Preiserhöhung vorgezogen. Dieses Ergebnis ist bei gegebenem (preiselastischer) Nachfrage, bei gegebenem (unelastischen) Angebot und ungleicher Einkommensverteilung auch theoretisch zu erwarten: Insbesondere von den Ärmern wird bei einem Vergleich zwischen dem Prinzip des ‚wer zuerst kommt, mahlt zuerst‘ und der Anwendung des Preissystems das erstere aus rationalen Gründen (Vermeiden zusätzlicher Produzentenrente) vorgezogen, während Reiche sich eher umgekehrt entscheiden werden (vgl. Sah 1987)⁶.

2. Ist Fairneß bei Existenz alternativer Versorgungsmöglichkeiten eher gegeben?

In der Umfrage wurde die Einschätzung von zwei Möglichkeiten, die Übernachtung zu umgehen, untersucht: Im ersten Fall existiert ein weiterer Stand, im zweiten Fall ein zusätzliches Getränk, wobei das Gut jeweils zu konstanten Preisen erhältlich ist.

Frage 10: „Nun verhält es sich so, daß in der Nähe des Aussichtspunktes (auf dem Weg dorthin) ein *anderer Stand* eröffnet wurde, der ebenfalls Wasser anbietet, jedoch zu einem Preis von DM/Fr. 1,- pro Flasche.“

Finden Sie dann die Preiserhöhung des Standes am Aussichtspunkt auf DM/Fr. 2,- pro Flasche

- eher akzeptabel
- gleich akzeptabel
- weniger akzeptabel

als wenn es diesen zweiten Stand *nicht* gibt?“

Frage 11: „Betrachten Sie nun folgende Situation:

Der Stand führt neben dem Wasser noch ein *teureres Getränk* zu DM/Fr. 5,- pro Flasche.

An einem besonders heißen Tag wird der Preis des *teureren Getränkes* auf DM/Fr. 8,- pro Flasche erhöht.

Finden Sie diese Preiserhöhung

- eher akzeptabel
- gleich akzeptabel
- weniger akzeptabel

als wenn *nur Wasser* zur Verfügung steht und dessen Preis erhöht wird?“

Antwortanteile bei Frage 10 (N = 149) und Frage 11 (N = 148)

	Frage 10	Frage 11
eher	26 %	26 %
gleich	22 %	19 %
weniger	52 %	55 %
} akzeptabel		

Die Ausweitung des Möglichkeitsraumes hat bei beiden Fragen zu ganz ähnlichen, ablehnenden Reaktionen geführt. Die Antworten widersprechen allerdings den eingangs erläuterten Auffassungen der Wirtschaftstheorie, denn bei einer Ausweitung des Alternativenraums sollte das Preissystem eher akzeptiert werden. Die erhaltenen Antworten sind aus Sicht der herkömmlichen Theorie schwer verständlich: Warum sollte eine Preiserhöhung bei einem Gut weniger akzeptabel sein, wenn die Konsumenten ohne Schwierigkeiten auf einen anderen Anbieter (Frage 10) oder auf ein anderes Getränk (Frage 11) ausweichen können?

Das unerwartete, mit der herkömmlichen Wirtschaftstheorie nicht ohne weiteres vereinbare Ergebnis läßt sich erklären, wenn von einer *normativen* Grundeinstellung der Individuen ausgegangen wird: Die Konsumenten gehen von einem ‚fairen Preis‘ aus, der in der Psychologie dem Adaptionniveau (Helson 1964) und dem ‚Anker‘ (Kahneman, Slovic und Tversky 1982) entspricht. In der betriebswirtschaftlichen Absatzlehre (vgl. z. B. Emery 1969, Diller 1985) ist dieses Konzept wohl bekannt. Erhöht ein Anbieter den Preis für ein Gut, während die Preise für vergleichbare oder gleiche Güter auf dem Niveau des vermeintlich ‚fairen Preises‘ konstant gehalten werden, dann wird diese Preiserhöhung als Beweis dafür angesehen, daß die Konsumenten unfair behandelt werden. Die Be-

obachtung, daß die anderen Preise nicht erhöht werden, vermittelt den Konsumenten den Eindruck, daß der seine Preise erhöhende Anbieter willkürlich handelt. Er scheint nämlich nicht durch äußere Zwänge wie z. B. eine Kostenerhöhung bei den Inputs dazu ‚gezwungen‘ (vgl. Thaler 1985; Kahneman, Knetsch und Thaler 1986). Die Preise aufgrund einer Nachfrageerhöhung anzuheben wird als illegitim angesehen. Opportunitätskosten haben demzufolge in der Einschätzung der Konsumenten einen anderen Stellenwert als steigende Inputkosten, eine Unterscheidung, die in der herkömmlichen Ökonomik im allgemeinen unterlassen wird. Eine normative Betrachtung (in der die beiden Kostenarten identisch sind) sollte demnach nicht unüberlegt als Erklärungsmodell verwendet werden.

IV. Preise als Rationierungsverfahren und als Entscheidungssystem

Von reiner Rationierung kann gesprochen werden, wenn ein *gegebenes* Angebot mit einer deutlich größeren Nachfrage abgestimmt werden muß. Eine Rationierung ist für eine einmalig auftretende, unerwartete Situation typisch. Eine Preiserhöhung bewirkt in diesem Fall eine Verminderung der nachgefragten Menge, indem die Individuen mit geringerer marginaler Zahlungsbereitschaft auf den Kauf verzichten (müssen). Die Preiserhöhung bewirkt hingegen (definitionsgemäß) keine Anreize zur Beseitigung der Übernachfrage mittels Angebotsausweitung.

Preisveränderungen sind andererseits Elemente eines Entscheidungssystems, wenn die gleiche Situation regelmäßig auftritt und deshalb erwartet werden kann. Die Individuen schätzen die Leistung eines Entscheidungssystems danach ein, wie gut es eine Reihe von (ähnlichen) Situationen zu meistern vermag. Eine Preiserhöhung führt in diesem Falle zur Weckung von Gewinnanreizen, die (bei einem offenen Markt) zur Vergrößerung des Angebots führen.

Aufgrund dieser Überlegungen ist zu erwarten, daß Preiserhöhungen als Rationierungsverfahren weniger fair denn als Entscheidungssystem angesehen werden. Diese Hypothese ist durch die folgende Frage 12 überprüft worden.

Frage 12: „Wie ist ihre Einschätzung, wenn der besonders heiße Tag völlig *unerwartet* eingetreten ist?

Finden Sie dann die Preiserhöhung auf DM/Fr. 2,- pro Flasche eher, gleich, oder weniger akzeptabel, als wenn es in dieser Jahreszeit *erfahrungsgemäß* viele besonders heiße Tage gibt?“

Antwortanteile bei Frage 12 (N = 148)

eher		8 %
gleich	} akzeptabel	28 %
weniger		64 %

Die Erwartung wird bestätigt: Preiserhöhungen werden in solchen Situationen als besonders unfair angesehen, in denen sie eine reine Rationierungsfunktion

zu übernehmen haben. Umgekehrt ist zu vermuten, daß weniger Abneigung gegenüber der Anwendung des Preissystems zu Allokationszwecken besteht, wenn mit verlässlichen Anreizwirkungen auf das Angebot gerechnet werden kann.

V. Abschließende Bemerkungen

In einer Umfrage unter 1750 Personen in Deutschland (Berlin) und in der Schweiz (Kanton Zürich) sind anhand der Antworten auf 12 Fragen empirische Kenntnisse über die Einschätzung der Verwendung von Preisen in einer Situation der Übernachtfrage gesammelt und interpretiert worden. Das Preissystem wird von rund vier Fünftel der Antwortenden als unfair angesehen. Dieses Ergebnis steht im Gegensatz zur vorherrschenden Auffassung in der traditionellen Nationalökonomie, der zufolge dem Markt vorwiegend positive Eigenschaften zugeschrieben werden.

Fairneß ist eng mit Gerechtigkeit in der Einkommensverteilung verknüpft, geht aber darüber hinaus. Je dringlicher ein Gut benötigt wird, desto weniger wird das Preissystem akzeptiert. Verbesserte Information über die zu erwartende Knappheitssituation vermag an dieser Einschätzung nur wenig zu ändern. Unter den Möglichkeiten zur Lösung einer Übernachtfrage wird eine Rationierung mittels traditioneller Verfahren (Schlangestehen) bei weitem am häufigsten akzeptiert, gefolgt von einer administrativen Zuteilung durch den Staat; erst danach folgt das Preissystem.

Die Einschätzungen von Preiserhöhungen werden vermutlich aufgrund normativer Vorstellungen über ‚faire Preise‘ gebildet. Das Preissystem wird bei Verwendung als reinem Rationierungsverfahren tendenziell weniger häufig akzeptiert als bei seiner Verwendung als Entscheidungssystem (bei dem das Angebot ausgeweitet wird).

Die Untersuchungsergebnisse sprechen insgesamt dafür, daß moralische Vorstellungen in der Bevölkerung erhebliche Bedeutung haben. Allerdings wird nur für eine Situation der Übernachtfrage empirische Evidenz vorgelegt. Bevor Verallgemeinerungen tragfähig sind, müssen sie in anderen Situationen, Wirtschaftssektoren und Ländern überprüft werden. Dabei ist wiederum von einer vergleichenden Betrachtung unterschiedlicher Entscheidungsverfahren auszugehen. Insbesondere sind auch die Auswirkungen auf das menschliche Verhalten (und nicht nur wie hier auf die moralische Bewertung) zu erforschen. Neben dem Handeln im wirtschaftlichen Bereich (Kaufverhalten) ist dasjenige im politischen Bereich einzubeziehen, denn dort werden die grundsätzlichen Entscheidungen darüber getroffen, wieviel Raum dem Markt und wieviel alternativen Verfahren eingeräumt wird.

Anmerkungen

*¹ Die Autoren danken Marina Börkey, Beat Gygi, Cornelia Haist, Beat Heggli, Anna Holzgang und Elisabeth Tester für die Mithilfe bei der Umfrage und die Aufbereitung der Daten. Susanne Krebs und Aloys Prinz wird für wertvolle Hinweise zu einer ersten Fassung dieser Arbeit gedankt.

¹ Zu den wenigen Ausnahmen gehören neben *Sen* (1987) insbesondere *Phelps* (1973), 1975) und *Rawls* (1979) über „Justice as Fairness“, sowie die auf *Kolm* (1972, 1973) und *Foley* (1967) zurückgehende ‚Superfairness‘ von *Baumol* (1986). Im deutschen Sprachraum sind u. a. *Giersch* (1986) und *Stolz* (1987) zu nennen.

² In den beiden Ländern wurden im Sommer und Herbst 1987 vier Fragebogen mit jeweils 4 bis 5 Fragen an je 200 Personen verschickt, in der Schweiz ein zusätzlicher Fragebogen an 150 Personen. Die Rücklaufquote betrug im Falle des Kantons Zürich 43 % und in Berlin 35 %, was für eine einmalige schriftliche Befragung hoch ist. Zur Kontrolle wurden einige Fragen mehrfach gestellt, so daß auch aus diesem Grund die Zahl der Antwortenden pro Frage variiert. Eine genaue Beschreibung der Umfrage in der Schweiz findet sich in Frey und Gygi (1988).

³ Eine Befragung von professionellen Ökonomen an Universitäten und in der Praxis in europäischen Ländern und Nordamerika hat in der Tat ergeben, daß diese Überzeugung vorherrscht. Allerdings bestehen zwischen den einzelnen Ländern einige Unterschiede: Amerikanische, deutsche und schweizerische Ökonomen vertreten diese Ansicht in stärkerem Ausmaß als französische und österreichische Ökonomen, unter denen der Etatismus mehr gilt. Vgl. *Frey, Pommerehne, Schneider* und *Gilbert* (1984).

⁴ Vgl. für weitere empirische Belege *Baumol* (1986), *Frey* (1986) sowie *Kahneman, Knetsch* und *Thaler* (1987).

⁵ Zufallsverfahren haben, wie insbesondere *Intriligator* (1973) und *Mueller* (1978) gezeigt haben, positive Eigenschaften, die sie unter bestimmten Bedingungen gegenüber deterministischen Entscheidungsmechanismen überlegen machen.

⁶ Da (bewußt) nicht nach dem Einkommen gefragt wurde, kann zwischen beiden Gruppen nicht direkt diskriminiert werden. Es ist jedoch vorgesehen, aus den Berufs-, Bildungs- und Altersangaben näherungsweise die Höhe der individuellen Einkommen zu bestimmen und einen entsprechenden Test vorzunehmen.

Literatur

- Alchian, Armen* und *Allen, William R.* (1977): Exchange and Production: Competition, Coordination and Control, Wadsworth, Belmont, 2. Aufl.
- Baumol, William J.* (1986): Superfairness. Applications and Theory, Cambridge (Mass.) und London.
- Boulding, Kenneth E.* (1979): Ecodynamics, London.
- Buchanan, James M., Tollison, Robert D.* und *Tullock, Gordon* (Hrsg.) (1976): Towards a Theory of the Rent-Seeking Society, College Station, Texas.
- Diller, Hermann* (1985): Preispolitik, Stuttgart.
- Ekins, Paul* (1986): The Living Economy – A New Economics in the Making, London.
- Emery, Fred* (1969): Some Psychological Aspects of Price, in: *Bernard Taylor and Gordon Wills* (Hrsg.): Pricing Strategy, London, S. 98-111.
- Foley, Duncan* (1967): Resource Allocation and the Public Sector, in: Yale Economic Essays, Vol. 7 (Spring), S. 45-98.
- Fornallaz, Paul* (1986): Die ökologische Wirtschaft. Auf dem Wege zu einer verantworteten Wirtschaftstheorie, Aarau.
- Frey, Bruno S.* (1981): Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik, München.
- Frey, Bruno S.* (1986): Economists Favour the Price System – Who else Docs? in: *Kyklos*, Jg. 39 (Fasc. 4), S. 537-563.

- Frey, Bruno S. und Gygi, Beat (1988): Die Fairneß von Preisen, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik Jg. 124 (Nr. 4), erscheint demnächst.
- Frey, Bruno S., Pommerehne: Werner W., Schneider, Friedrich und Gilbert, Guy (1984): Consensus and Dissension Among Economists: An Empirical Inquiry, in: American Economic Review, Jg. 74 (Dez.), S. 986-994.
- Friedman, Milton and Friedman, Rose (1980): Free to Choose, London.
- Furubotn, Eirik und Pejovich, Svetozar (Hrsg.) (1974): The Economics of Property Rights, Cambridge, Mass.
- Georgescu-Roegen, Nicholas (1971): The Entropy Law and the Economic Process, Cambridge, Mass.
- Giersch, Herbert (1986): Zur Ethik der Wirtschaftsfreiheit, Zürich.
- Hayek, Friedrich A. (1971): Die Verfassung der Freiheit, Tübingen.
- Helson, Harry (1964): Adaption Level Theory, New York.
- Henderson, Hazel (1985): Das Ende der Ökonomie. Die ersten Tage des nach-industriellen Zeitalters, München.
- Hirsch, Fred (1976): The Social Limits to Growth, Cambridge, (Mass.).
- Hirschman, Albert O. (1982): Shifting Involvements. Private Interest and Public Actions, Oxford.
- Horkheimer, Max (1952): Zum Begriff der Vernunft, Frankfurt a. Main.
- Intriligator, Michael D. (1973): A Probabilistic Model of Social Choice, in: Review of Economic Studies, Vol. XL, S. 553-560.
- Kahneman, Daniel, Knetsch, Jack und Thaler, Richard (1986): Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market, in: American Economic Review, Vol. 76 (Sept.), S. 728-741.
- Kahneman, Daniel, Knetsch, Jack und Thaler, Richard (1987): Fairness and the Assumption of Rationality in Economics, in: Robin M. Hogarth und Melvin W. Reder (Hrsg.): Rational Choice, Chicago und London, S. 101-116.
- Kahneman, Daniel, Slovic, Paul und Tversky, Amos (1982): Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, Cambridge.
- Kapp, William K. (1979): Soziale Kosten der Marktwirtschaft, Frankfurt.
- Kirzner, Israel (1983): Die Krise aus „Österreichischer“ Sicht, in: Daniel Bell und Irving Kristol (Hrsg.), Die Krise in der Wirtschaftstheorie, Berlin, S. 106-153.
- Kolm, Serge-Christophe (1972): Justice et équité, Centre National de la Recherche Scientifique, Paris.
- Kolm, Serge-Christophe (1973): Super-équité, in: Kyklos, Jg. 26, S. 841-843.
- Marcuse, Herbert (1965): Industrialization and Capitalism, in: New Left Review.
- Menger, Carl (1871): Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien.
- Mises, Ludwig von (1940): Nationalökonomie: Theorie des Handelns und Wirtschaftens, Genf.
- Mueller, Dennis C. (1978): Voting by Veto, in: Journal of Public Economics, Vol. 10 (August), S. 57-75.
- Nozick, Robert (1974): Anarchy, State and Utopia, Oxford.
- Phelps, Edmund S. (ed.) (1973): Economic Justice, Harmondsworth.
- Phelps, Edmund S. (ed.) (1975): Morality, Altruism and Economic Theory, New York.
- Rawls, John (1979): Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt a. M.
- Sah, Raaj K. (1987): Queues, Rations, and Market Comparison of Outcomes for the Poor and the Rich, in American Economic Review, Vol. 77 (März), S. 69-77.
- Schumacher, Ernst F. (1977): Die Rückkehr zum menschlichen Maß, Hamburg.
- Schumacher, Ernst F. (1979): Rat für die Ratlosen – vom sinnerfüllten Leben, Hamburg.
- Schumpeter, Joseph (1942): Capitalism, Socialism and Democracy, (1976, 5. Auflage) London.
- Sen, Amartya (1987): On Ethics and Economics, Oxford.

Stolz, Peter (1987): Die Übernahme sozialer Verantwortung durch private Haushalte und Unternehmungen, in: Heinz Buhofer (Hrsg.): Liberalismus als Verjüngungskur, Zürich und Wiesbaden, S. 161-172.

Thaler, Richard (1985): Mental Accounting and Consumer Choice, in: Marketing Science, Vol. 4 (Summer), S. 199-214.

Tollison, Robert, D. (1982): Rent Seeking: A Survey, in: Kyklos, Jg. 35, (Fasc. 4), S. 575-602.

Weber, Max (1920-21): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, in: Max Weber: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, 1. Auflage, Tübingen.

Summary

How fair is the market considered to be?

In a representative survey undertaken in Germany and Switzerland empirical knowledge about the perceived fairness of the use of prices in a situation of excess demand has been collected and theoretically interpreted. The price system is considered to be unfair by four fifths of the respondents. This contrasts with the predominantly positive properties of the market attributed within current economics.

Fairness goes beyond distributional aspects. The more strongly a good is required the less acceptable is the use of prices. Improving information about an excess demand situation to be expected has little effect on this evaluation. Among the alternative possibilities for coping with a situation of excess demand, an allocation via the traditional method of 'first come, first served' is considered to be fairest, followed by an administrative allocation by the state. Only then follows the price system in terms of fairness.

The evaluation of the price system is based on normative notions about 'fair prices'. Prices are considered less fair when they are used as a pure rationing method than when used as a decision-making mechanism (where supply is increased). The analysis suggests the importance of moral conceptions in the population.