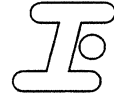


DIE ERSTE

österreichische Spar-Casse – Bank



CARL MENGER INSTITUT



Prof. Dr. Bruno S. Frey

DIE GRENZEN DES MARKTES

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

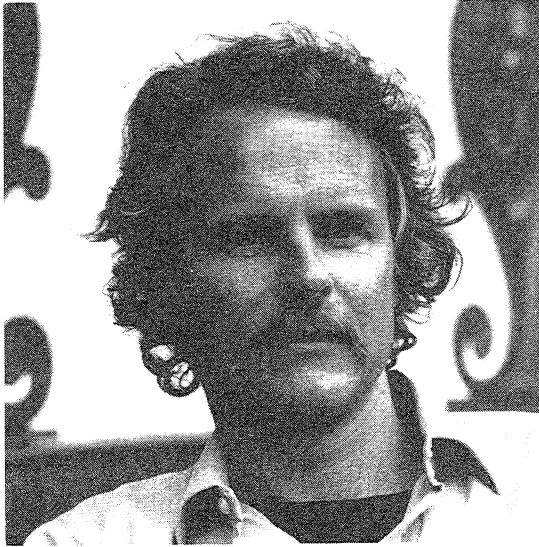
22

23

24

Prof. Dr. Bruno S. Frey

DIE GRENZEN DES MARKTES



Zum Autor

Dr. Bruno S. Frey, geb. 1941 in Basel, Studium der National-
ökonomie an den Universitäten von Basel und Cambridge (England);
lic. rer. pol. 1964 und dr. rer. pol. 1965. Nach zweijährigem
Aufenthalt in den Vereinigten Staaten Habilitation 1969 in Basel.
Seit 1970 a. o. Professor an der Universität Basel. 1970-1977 o.
Professor an der Universität Konstanz, seit 1977 an der
Universität Zürich.

1982 Gastprofessor an der Universität Stockholm; 1983 Visiting
Fellow am All Souls College, Oxford und 1984/85 Fellow am
Wissenschaftskolleg zu Berlin.

Redaktor der wissenschaftlichen Zeitschrift *Kyklos* seit 1969.
Mitglied des Editorial Boards der Zeitschrift *Public Choice* seit
1986.

Hauptsächliche Forschungsgebiete: Oekonomische Theorie der
Politik, Umweltökonomie und Theorie der Wirtschaftspolitik.

DIE GRENZEN DES MARKTES

Prof. Dr. Bruno S. Frey, Universität Zürich
Vortrag 12. März 1987

- I. Zur Relevanz des Themas

- II. Nicht Überzeugende Argumente gegen das Preissystem
 - 1.) Informationsmängel
 - 2.) Unwille, die ökonomische Sicht zu teilen
 - 3.) Verteilungswirkungen

- III. Psychologische Grenzen des Preissystems
 - 1.) Mangelnde Fairness
 - 2.) Motivationstransfereffekt

- IV. Markt und Moral

Heutzutage sind alle für den freien Markt und das Preissystem, falls dieses Bekenntnis nur abstrakt und allgemein genug abgegeben werden kann. Bei der Beurteilung von praktischen Problemen sieht die Sache schon ganz anders aus. Theoretische Bekenntnisse und praktische Einstellungen werden dann von den meisten Menschen streng getrennt. In der Praxis gibt es zur Frage des Preissystems fast nur Einwände und Opposition. Überall, wo es um Fragen der Einkommensverteilung und Knappheit geht, werden Argumente vorgebracht und Maßnahmen durchgeführt, die den Markt und die freie Konkurrenz ausschalten und durch politisch-administrative Verfahren ersetzen.

Hier soll die These aufgestellt werden, daß die gängigen Einwände gegen das Preissystem nicht haltbar sind, daß es aber ernstzunehmende Einwände gegen das Preissystem gibt, die bisher zu wenig analysiert und berücksichtigt wurden.

Zur Vorgangsweise: Zuerst eine Darlegung der Relevanz des Themas, dann eine Analyse der nicht überzeugenden Argumente gegen das Preissystem, gefolgt von einer Analyse der ernstzunehmenden Grenzen und schließlich einige Bemerkungen zum generellen Zusammenhang zwischen Markt und Moral.

I. Zur Relevanz des Themas

Wenn man über das Preissystem und den Markt im Zusammenhang mit Österreich nachdenkt, wird sofort die Fülle staatlicher Eingriffe offenbar. Der allgemeine Eindruck ist klar: in Österreich wird die Bedeutung des Preissystems eher gering eingeschätzt. Diese allgemeine Geringschätzung läßt sich selbst in den Einstellungen von österreichischen Ökonomen identifizieren, wenn es um Fragen zum Problem des Preissystems und dessen Anwendung geht. Eine Meinungsumfrage unter Ökonomen, die von Prof. Friedrich Schneider und mir gemacht wurde, hat das deutlich gezeigt. Die

Umfrageergebnisse wurden mit den Ergebnissen gleichartiger Befragungen unter Ökonomen in anderen Ländern verglichen. Die Ergebnisse sind in der Tabelle im Anhang für einige ausgewählte Aussagen wiedergegeben.

Im Durchschnitt akzeptieren die österreichischen Ökonomen das Preissystem weniger und geben dem Staat als regulierender Instanz mehr Gewicht als dies Ökonomen in Deutschland, Frankreich, der Schweiz und vor allem in den Vereinigten Staaten tun.

II. Nicht überzeugende Argumente gegen das Preissystem

1. Informationsmängel

Man könnte argumentieren, daß die Menschen und auch die Ökonomen die Funktionsweise des Preissystems noch nicht ganz durchschauen. Die mangelnde Einsicht in dessen Vorteilhaftigkeit führt dann zu seiner starken Ablehnung.

Daß Verhaltensänderungen mittels einer Veränderung der relativen Preise erreicht werden können, scheint in weiten Kreisen unbekannt zu sein. Ein Demonstrationsbeispiel für das erfolgreiche Arbeiten des Preissystems war die Einführung eines Flaschenpfandes in Sportstadien (in der Schweiz). Mit dieser Maßnahme konnte die regelmäßige Verschmutzung der Stadien bedeutend gemildert werden. Die Konsumenten selbst oder kleine Jungen, die sich etwas Taschengeld dazu verdienen wollen, sorgen jetzt dafür, daß die Flaschen fein säuberlich zu den vorgesehenen Plätzen zurückkommen.

Ein zweites Beispiel: Die Einführung eines geringen Entgeltes für Papiertaschen in Supermärkten ließ den Verbrauch um 90-95 % zurückgehen.

Man sieht also, daß eine minimale Veränderung der relativen Preise bedeutende Verhaltensänderungen herbeiführen kann.

2. Unwille, die ökonomische Sicht zu teilen

Hierbei wird unterstellt, daß die Menschen die Arbeitsweise des Preissystems durchaus verstehen, dieses aber aus ganz rationalen Überlegungen heraus ablehnen. Das kann z.B. dann der Fall sein, wenn jemand über ein Ausbildungskapital (human capital) verfügt, das durch eine stärkere Anwendung des Preissystems an Wert verlieren würde. So sind z.B. Juristen dafür ausgebildet, gesetzliche Regelungen auszulegen, anzuwenden oder auch zu verändern. Auf diesem Gebiet sind sie kompetent, und dieses Wissen können sie auf dem Arbeitsmarkt gut verkaufen. Bei einer verstärkten Anwendung des Preissystems würde ihr Ausbildungskapital vermutlich tendenziell an Wert verlieren und infolgedessen handeln sie ganz rational, wenn sie sich intellektuellen Einsichten über das positive Arbeiten des Preissystems soweit als möglich verschließen. Bei einer solchen Konstellation stehen dann Ökonomen mit all ihren Überredungskünsten auf verlorenem Posten.

3. Verteilungswirkungen

Ich möchte zu einem weiteren Argument übergehen, das oft gebraucht wird - die Verteilungswirkung. Es wird behauptet, daß das Preissystem ungünstige Verteilungswirkungen habe, da es zu großen Einkommensunterschieden führe. Dazu ist zu sagen, daß eine gerechte Einkommensverteilung nicht das eigentliche Ziel des Preissystems ist. Zudem muß man sich fragen, wie gerecht andere Allokationsmechanismen sind, z.B. eine Vergabe von Wohnraum durch Politiker oder durch irgendeine Behörde. Es ist intuitiv einsichtig, daß das zu noch größeren Ungerechtigkeiten führen würde. Es geht um relative Ungerechtigkeiten. Im Vergleich zu einem absoluten Ideal einer gerechten Verteilung mag das Preissystem ungerecht sein, aber im Vergleich zu dem, was realistisch ist und praktisch überall durchgeführt wird, ist es relativ gerecht. Das soll nicht heißen, daß das Preissystem immer zu

gerechten Ergebnissen führt, aber in den meisten Fällen ist eine bürokratische Allokation, wie etwa eine Zuweisung von Wohnraum durch eine Behörde, weniger gerecht.

Die Kosten der Umverteilung mit Hilfe von verpolitisierten und bürokratischen Mechanismen, die wir heute verwenden, sind viel höher als notwendig. Man braucht sich nur die Agrarpolitik der Industrienationen anzusehen. Sie führt in all diesen Ländern zu riesigen Kosten. Man kann sogar behaupten, daß die Umverteilung, die hier bürokratisch-politisch durchgeführt wird, nicht einmal das von ihr angestrebte Ziel erreicht. Denn oft genug profitieren ganz andere Gruppen als die angestrebten Zielgruppen.

Auch aus mikroökonomischer Sicht entstehen bei der Umverteilung durch das sogenannte "rent seeking" große Kosten, weil die Wirtschaftssubjekte viel unproduktive Arbeit darauf verwenden, die Umverteilung über den Staat zu beeinflussen. Wenn man heute für ein privates oder halbstaatliches Unternehmen einen Manager engagieren will, dann ist es vermutlich wichtiger, daß dieser gut mit Politikern und Bürokraten umgehen kann, als daß er erfolgreich auf dem Markt agiert. Deshalb sieht man heute immer mehr geschmiegelte Manager mit angenehmen Umgangsformen und immer weniger die harten Typen aus früheren Zeiten, die mit Politikern oder gar mit Staatsangestellten überhaupt nicht zurechtkamen. Heute braucht man Manager, die sich gut darauf verstehen, "rent seeking" zu betreiben. Wenn die Kosten der politisch-bürokratischen Umverteilung so hoch sind, dann stellt sich natürlich die Frage, warum es dagegen keinen Widerstand gibt. Bezeichnend dafür ist die Agrarfrage, bei der sich noch immer kein Umkehrpunkt abzeichnet.

Die Antwort ist theoretisch relativ leicht zu geben. Das Resultat des Preissystems - Effizienz - ist ein öffentliches Gut, das allen zugute kommt und deshalb von niemandem einzelnen angestrebt wird. Einkommensverteilung hingegen ist ein privates Gut, bei dem es sich für den einzelnen lohnt, sich dafür zu engagieren.

Es besteht die Tendenz, Allokationsprobleme zu Verteilungsproblemen umzuformulieren und damit vom Preissystem wegzudrängen. Wenn z.B. in der Schweiz jemand auf die Idee käme, die Straßenbahn- oder Telefentarife zu erhöhen, opponierten mit Sicherheit die Rentner, die es sich dann nicht länger leisten könnten, mit ihren Enkeln zu telefonieren oder in die Stadt zu fahren. Ein Allokationsproblem wird als Verteilungsproblem definiert, wobei völlig übersehen wird, daß heutzutage (zumindestens in der Schweiz) die Rentner außerordentlich gut gestellt sind. Es ist bewiesen, daß etwa 95 % der Rentner wirtschaftlich gut gestellt sind und für diese die Verteilungsproblematik im Vergleich zu denjenigen, die heute berufstätig sind und die hohen Steuern und Sozialversicherungsabgaben zu bezahlen haben, überhaupt nicht relevant ist.

Je effizienter das Preissystem funktioniert, desto stärker wird es abgelehnt. Gerade weil es gut funktioniert, lohnt es sich für viele, die ihre Machtposition nicht verlieren wollen, sich dagegen zu stemmen. Mit Hilfe der Lenkungsabgaben in der Umweltpolitik läßt sich dies illustrieren. Lenkungsabgaben würden die Industrie weit stärker treffen und zu weit mehr umweltbewußtem Verhalten führen als Umweltauflagen.

Die klassischen Argumente gegen das Preissystem, also z.B. zunehmende Skalenerträge oder externe Effekte, wie sie etwa Francis Bator in seinen Arbeiten dargelegt hat, sind nicht überzeugend. Insbesondere die Existenz von externen Effekten stellt keinen ausreichenden Grund dafür dar, vom Preissystem abzuweichen, schon allein wegen der notwendigerweise anzustellenden vergleichenden Betrachtung. Wenn das Preissystem zu externen Effekten führt, verhält es sich doch meistens so, daß ein anderes Entscheidungssystem (z.B. eine bürokratische Allokation) genauso zu entsprechenden externen Effekten führt, die nur unter einer anderen Bezeichnung abgehandelt werden. In einer Planwirtschaft sind sie dann eben als planexterne Effekte zu bezeichnen.

Wenn man zu einem anderen Entscheidungssystem übergeht, bleibt das Grundproblem meist bestehen. Jegliche Tätigkeit erzeugt irgendwo einen externen Effekt. Nicht einmal für den Extremfall eines externen Effektes (ein sogenanntes öffentliches Gut, von dessen Konsum kein Individuum ausgeschlossen werden kann) ist es zwingend, daß das Preissystem nicht länger funktioniert. Als Beispiel kann man den Verpackungskünstler Christo anführen. Dieser zog einen "running fence" durch Kalifornien, verpackte Inseln vor Florida und den Pont Neuf in Paris, ohne dafür Geld zu verlangen. Wie funktioniert das? Jeder kann den eingepackten Pont Neuf gratis besichtigen, aber Christo mußte für die Verpackung 500 000 Franken aufwenden. Er nimmt aus Prinzip keine Subventionen an und finanziert sich privat durch den Verkauf von Fotos seiner Aktionen, indem er darüber Filme dreht und Arbeitsskizzen verkauft. Er macht das offensichtlich mit so großem Erfolg, daß er seine Arbeit fortsetzen kann und wahrscheinlich dabei auch noch ganz gut verdient.

III. Psychologische Grenzen des Preissystems

Ich möchte nun zu den ernstzunehmenden Grenzen des Preissystems übergehen. Diese Einwände unterscheiden sich gänzlich von den bisher genannten und basieren auf neueren Erkenntnissen aus der experimentellen und verhaltensorientierten Psychologie. Hier ist nicht von der Psychoanalyse die Rede. Ich beziehe mich auf Arbeiten von Kahneman, Tversky und Slovic und neuerdings Thaler oder auch Knetsch. Sie alle haben gut aufgebaute Experimente durchgeführt, mit denen versucht wurde, psychologische Elemente auf ökonomische Situationen anzuwenden.

1. Mangelnde Fairness

Als Illustration ein Beispiel aus einer Arbeit von Thaler, Knetsch und Kahneman: In einem Telefoninterview wurde folgender Sachverhalt dargestellt:

Es schneit und die verfügbaren Schneeschaufeln werden knapp. Diese kosteten ursprünglich 15 Dollar. Wegen des Schneesturms erhöht der Kaufmann den Preis auf 20 Dollar. Diese Preiserhöhung halten nur 18 % der befragten Kanadier für akzeptabel und 82 % empfinden sie als unfair.

Ein zweites Beispiel aus dem kulinarischen Bereich: Jedes gute Restaurant ist manchmal überfüllt. Doch wenn der Restaurantbesitzer auf diese Tatsache mit einer Preiserhöhung reagiert, bekommt er mit seiner Kundschaft ziemlich sicher Ärger. Denn nur 30 % der Menschen halten eine solche Vorgangsweise für akzeptabel, 70 % lehnen sie als unfair ab. Die Frage, wie die verfügbaren Tische ohne Preiserhöhung vergeben werden sollen, bleibt offen. Der entscheidende Punkt ist, daß das Preissystem als unfair angesehen wird. Der Unternehmer wird kaum darum herumkommen, diese Beurteilungen über Fairness in seine Preisgestaltung einzubeziehen, da er sonst seinen "good-will" einbüßt.

2. Motivationstransfereffekt

Die allgemeine Anwendung des Preissystems kann allerdings negative Auswirkungen auf Bereiche haben, die nicht durch Preise geregelt werden können. Dieser "Motivationstransfereffekt" sei am Beispiel der Umweltabgaben illustriert:

Wir wissen, daß Lenkungsabgaben sehr gut funktionieren und die Menschen tatsächlich zu einem umweltfreundlichen Verhalten bewegen. Bei einer zu intensiven Anwendung solcher Lenkungssteuern kann aber die intrinsische Motivation der Menschen in diesem Bereich, ihre Umweltmoral, zerstört werden.

Da Lenkungssteuern aber nicht überall anwendbar sind, kommt es in den Bereichen, wo dies nicht möglich ist, wegen der zerstörten Umweltethik zu vermehrter Umweltbeanspruchung. Der positive Effekt von Lenkungssteuern kann durch die negativen Effekte in anderen Bereichen sogar überkompensiert werden, sodaß der Nettoeffekt sogar negativ wird.

IV. Markt und Moral

Zerstört der Markt und das Preissystem die Moral insgesamt, hat das Preissystem sozusagen einen Einfluß auf die Seele der Menschen? Heutzutage wird diese Ansicht häufig vertreten. Ein prominentes Beispiel ist Fred Hirsch in seinem Buch "The Social Limits to Growth". Die Einstellung, daß das Preissystem die ethischen Grundlagen der Gesellschaft zerstöre, wurde schon früher von Wissenschaftlern wie Schumpeter, Max Weber, Marcuse und Horkheimer vertreten, aber es gibt durchaus auch neoklassische Autoren, die diese Ansicht teilen. Ein prominentes Beispiel dafür ist der Nobelpreisträger Kenneth Arrow. Die entscheidende Frage dabei ist, ob das Preissystem in dieser Hinsicht schlimmer wirkt als andere Entscheidungssysteme. Die Betrachtung von Planwirtschaften zeigt, daß diese nicht nur ineffizient arbeiten, sondern auch ganz massiv die Ethik zerstören. Die Menschen, welche in einer Planwirtschaft leben, werden zu Zynikern (besser: zu einer seltsamen Mischung aus extremen Zynikern und reinen Idealisten). Bei der Betrachtung der moralischen Implikationen eines Wirtschaftssystems schneiden meiner Meinung nach die Planwirtschaften nicht besser ab. Das wirklich Überraschende ist, daß auch die gegenteilige Position vertreten wurde und wird. Der bedeutende Ökonom Albert Hirschman hat die öffentliche Meinung, die zwischen dem 16. und 19. Jahrhundert vorgeherrscht hat, folgendermaßen zusammengefaßt: Das Preissystem "would generate as a by-product or external economy a more 'polished' human type - more honest, reliable, orderly, and disciplined, as well as more friendly and helpful.." (Hirschman, 1982, p. 1465). Die Chicago-Ökonomen, die dieses Argument doch interessieren müßte, haben es offenbar übersehen. Philosophen hingegen haben es immer wieder vertreten - darunter Montesquieu, Condorcet und sogar Kant.

Zusammenfassend kann man sagen, daß das Preissystem hervorragende Eigenschaften hat. Es ist anreizkompatibel und hat einen viel breiteren Anwendungsbereich als man oft glaubt.

Unter den vielen Einwänden gegen das Preissystem lassen sich einige als vorgeschobene Argumente zur Erreichung persönlicher Vorteile entlarven. Wichtiger sind dagegen die Bedenken, welche auf einer psychologischen Grundlage aufbauen. Zudem sei nochmals daran erinnert, daß das Preissystem nicht isoliert, sondern immer im Vergleich zu alternativen Entscheidungssystemen beurteilt werden soll.

Wie stehen österreichische Ökonomen zu wirtschaftspolitischen Fragen? - Ein internationaler Vergleich (auszugsweise).

AUSSAGEN ZUM PREISSYSTEM	USA	USA u. aus- gewählte eur. LÄNDER**	ÖSTER- REICH	
	(N=211)	(N=845)	(N=91)	
1. Zölle und Importquoten verringern die wirtschaftliche Wohlfahrt der Gesellschaft	A 79,2	55,6	43,9	
	B 15,6	30,9	41,8	
	C 2,8	11,2	13,2	
2. Eine Mietzinskontrolle vermindert die Quantität und Qualität der angebotenen Wohnungen	A 76,8	54,0	45,0	
	B 19,4	26,2	44,0	
	C 1,9	17,8	11,0	
3. Ein Minimallohn erhöht die Arbeitslosigkeit unter den Jugendlichen und ungelerten Arbeitern	A 66,4	40,8	29,7	
	B 21,3	24,5	34,1	
	C 10,0	32,9	35,1	
4. Flexible Wechselkurse stellen für die internationalen Währungsbeziehungen eine wirksame Regelung dar	A 60,3	46,4	34,1	
	B 33,6	35,2	49,4	
	C 4,7	15,4	16,5	

AUSSAGEN ZUM STAAT				
5. Die Regierung sollte im Notfall als Arbeitgeber tätig werden und den Arbeitsplatz garantieren	A 25,1	22,4	30,8	
	B 26,1	29,6	35,1	
	C 45,5	48,7	33,0	
6. Lohn- und Preiskontrollen sollten zur Inflationsbekämpfung eingesetzt werden	A 5,7	10,4	17,6	
	B 21,8	21,5	29,7	
	C 71,1	67,0	51,6	

AUSSAGEN ZUR UMWELTPOLITIK	USA	BRD	FRANK- REICH	ÖSTER- REICH
7. Emissionssteuern sind ein besseres Verfahren zur Bekämpfung der Verschmutzung als die Festlegung von Verschmutzungsobergrenzen	A 47,9	34,4	27,2	20,9
	B 29,4	29,7	27,2	22,0
	C 18,0	33,0	40,7	54,9
8.* Die maximalen Schadstoffabgaben sollten den Unternehmen vorgeschrieben werden	A -	51,7	-	69,2
	B -	29,3	-	25,3
	C -	18,3	-	4,4

Angaben in Prozent (die Differenz auf 100 % beruht auf Antwortverweigerungen).

A = im allgemeinen zustimmend, B = mit Vorbehalten zustimmend, C = im allgemeinen ablehnend, * = Vergleichsdaten für andere Länder nicht verfügbar, ** = USA, BRD, Frankreich, Schweiz.

Aus: Bruno S. Frey, Werner W. Pommerehne, Friedrich Schneider und Guy Gilbert: "Consensus and Dissension Among Economists: An Empirical Inquiry", American Economic Review 74/1984.

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100

Medieninhaber: DIE ERSTE österreichische Spar-Casse - Bank

Herausgeber und Redaktion: Mag. Paul WINDISCH

Abteilung Volkswirtschaft

Hersteller: Hausdruckerei, alle 1010 Wien, Graben 21

Verlags- und Herstellungsort: Wien