

WESTFÄLISCHE
WILHELMS-UNIVERSITÄT
MÜNSTER

Das Problem der konstitutionen- ökonomischen Legitimation der Umverteilung

Ein alternativer Ansatz unter Anwendung der konstitutionen-
ökonomischen Theorie der öffentlichen Güter und des Homo
Reciprocans

von Basanta E. P. Thapa

eingereicht im März 2009
am Institut für ökonomische Bildung

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	1
Die klassischen Ansätze der konstitutionenökonomischen Legitimation von Umverteilung	2
Das Problem der paretooptimalen Umverteilung.....	2
Der Gang auf die konstitutionelle Ebene	3
Das Selbstschutzmotiv gegen Armutsexternalitäten.....	4
Das Versicherungsmotiv	5
RAWLS' "veil of ignorance" und BUCHANAN & TULLOCKS "veil of uncertainty"	6
Umverteilung als öffentliches Gut	7
MARMOLOS "Constitutional Theory of Public Goods"	9
Der Homo Reciprocans.....	11
Verhaltensprinzipien und experimentelle Grundlagen des Homo Reciprocans.....	11
Der Homo Reciprocans und die konstitutionenökonomische Legitimation der Umverteilung	16
„basic needs generosity“ und die Rolle der Intentionen.....	16
Weitere Implikationen für die Gestaltung der Umverteilung	16
Fazit	17
Literaturverzeichnis	19

Einleitung

Die Umverteilung von Einkommen ist eine so grundlegende Institution der modernen westlichen Gesellschaften, dass sich die Frage seiner Rechtfertigung zumeist gar nicht erst stellt. Doch hält diese intuitive Annahme einer genaueren Untersuchung stand? Ist Umverteilung wirtschaftlich gerechtfertigt?

In dieser Hausarbeit soll zunächst aufgezeigt werden, wie mit Hilfe der Konstitutionenökonomik, einem Zweig der Wirtschaftswissenschaften der sich mit den Verfahrensregeln von Wirtschaft und Gesellschaft beschäftigt, versucht wird, Umverteilung zu rechtfertigen und welche Argumente hier traditionell dominieren.

In einem zweiten Teil wird eine alternative Perspektive diskutiert, bei der Umverteilung als öffentliches Gut verstanden wird. Mithilfe einer modifizierten, konstitutionenökonomischen Theorie der öffentlichen Güter von Elisabetta Marmolo sollen einige typische Probleme dieses Ansatzes gelöst werden.

Abschließend wird auf diese Theorie der Umverteilung als öffentliches Gut der Homo Reciprocans, eine erweiterte Form des Leitbilds des Homo Oeconomicus, angewandt, um zu untersuchen wie so eventuell einige der grundlegenden Probleme in der Beweisführung zur konstitutionenökonomischen Legitimation der Umverteilung angegangen werden können.

Die klassischen Ansätze der konstitutionenökonomischen Legitimation von Umverteilung

Die Erklärung der Tatsache der sozialen Umverteilung von Einkommen stellt für die Wohlfahrtsökonomie eine besondere Herausforderung dar.

Bis in die 1930er war die Frage der Legitimation von Umverteilung in den Wirtschaftswissenschaften weitgehend unumstritten. Die auf dem Prinzip des sinkenden Grenznutzens des Einkommens aufbauende Argumentation, dass der Transfer eines Teils des Einkommens von Personen mit hohem Einkommen zu Personen mit niedrigem Einkommen den gesellschaftlichen Gesamtnutzen steigert, schien intuitiv überzeugend und wurde im Allgemeinen als hinreichend betrachtet.

Dieses „utilitaristische Umverteilungsargument des gesunden Menschenverstandes“¹ wurde erst durch ROBBINS umgestoßen, als dieser in seinem 1932 erschienenen „Essay on the Nature and Significance of Economic Science“ auf das Problem der Validität interpersoneller Nutzenvergleiche hinwies und eine Entwicklung anstieß, die schließlich zur gemeinhin akzeptierten These der „Unmöglichkeit interpersoneller Nutzenvergleiche“ führte.

Dies bedeutete das Ende der am gesamtgesellschaftlichen Nutzen orientierten „alten Wohlfahrtsökonomie“², an deren Stelle die am individuellen Nutzen orientierte, kontrakttheoretisch fundierte „Neue Wohlfahrtsökonomie“ trat. Dem Niedergang des Utilitarismus folgte ebenfalls die „Heraufkunft der paretianischen Ökonomie“³, die der Wohlfahrtsökonomie mit dem Pareto-Prinzip ein neutrales Bewertungskriterium von Verteilungsgerechtigkeit gab.

Das Problem der paretooptimalen Umverteilung

Die Grundaussage des Pareto-Kriteriums besteht darin, dass so lange Veränderungen vorgenommen werden sollen, bis durch diese niemand mehr bessergestellt werden kann,

¹ Schefczyk (2003), S. 65

² Vaubel (2007), S. 2

³ Schefczyk (2003), S. 69

ohne gleichzeitig einen Anderen schlechter zustellen. Erreicht man diesen Punkt, so gilt die Situation als paretooptimal.

Während das Pareto-Kriterium in Tauschszenerarien intuitiv begreifbare Handlungsempfehlungen zur Güterallokation liefert, so ist die Anwendung auf die Frage der Umverteilung unbefriedigend, wie folgend gezeigt wird.

Wenn laut Pareto-Kriterium nur umverteilt werden darf, wenn niemand schlechter gestellt wird, so kann es nicht zu Umverteilung kommen, denn „redistribution yields no benefits to the parties who finance it, so that from this viewpoint, it imposes a simple deadweight loss.“⁴

Welche Ansätze gibt es, die dennoch eine Legitimation der Umverteilung ermöglichen?

Der Gang auf die konstitutionelle Ebene

Die Neutralitätsposition der Ökonomie verbietet ihr normative Urteile darüber, was gerecht ist. Das wertfreie Pareto-Kriterium aus dem Instrumentarium der Wohlfahrtsökonomie führt bei dem Versuch der Legitimation von Umverteilung jedoch, wie oben gezeigt, in eine Sackgasse.

Zur Konstruktion eines Gerechtigkeitskriteriums, das über das Pareto-Prinzip hinausgeht, soll hier das Gedankenexperiment der konstitutionellen Ebene aus dem Instrumentarium der Konstitutionenökonomik betrachtet werden, wonach eine gesellschaftlich beschlossene Norm zur Umverteilung konstituiert, was in der entsprechenden Gesellschaft „gerecht“ ist.⁵

Der Beschluss einer solchen Verfahrensregel erfordert allerdings Einstimmigkeit:

As we move to the constitutional stage, where the relevant set of choices comprises those relating to changes in the law, in the rules that constrain both public and private activity, there is no place for majority rule or, indeed, for any rule short of unanimity.⁶

⁴ Hochmann & Rodgers (1969), S. 542

⁵ Blankart (2008), S. 84

⁶ Buchanan (1989), S. 179; Einstimmigkeit wird auch von von Hayek gefordert, siehe Döring (2003), S. 151

Die Forderung nach Einstimmigkeit bei gleichzeitiger Annahme des Homo Oeconomicus mit dem Ziel der individuellen Nutzenmaximierung führt aber auch auf der konstitutionellen Ebene in die Sackgasse des Pareto-Prinzips:

...when unanimous agreement is dictated by the decision-making rule, the expected costs on the individual must be zero since he will not willingly allow others to impose external costs on him when he can effectively prevent this from happening.⁷

Die Nettozahler legen also auf der konstitutionellen Ebene gegen jede Form von Umverteilungsregel, die sie schlechter stellt, ihr Veto ein.

Wie kann es dennoch sein, dass Umverteilung existiert und gesellschaftlich akzeptiert ist? Aus der Umverteilung muss in irgendeiner Form ein wahrgenommener Vorteil für die Nettozahler entstehen.

Die klassische Neue Wohlfahrtsökonomie bringt hierzu das „Selbstschutzmotiv“ und das „Versicherungsmotiv“ ein.

Das Selbstschutzmotiv gegen Armutsexternalitäten

BRENNAN führt 1973 mit seinem Artikel „Pareto desirable redistribution: The non-altruistic dimension“ das „self-protection motive“⁸ in die Diskussion ein. Seine Grundaussage ist, dass durch Umverteilung von Reich nach Arm die durch die bestehende Eigentumsordnung Benachteiligten daran gehindert werden können, diese Ordnung durch eine Revolution zu überwerfen. Da eine solche Revolution für die Nettozahler der Umverteilung mit größeren Kosten verbunden wäre, als die Beiträge zu den sozialen Transferleistungen kann dieses Motiv zumindest teilweise erklären, wie Umverteilung auch für Nettozahler vorteilhaft sein kann.

MÄRK (2003) gibt für „multilaterale Armutsexternalitäten“ (bilaterale Armutsexternalitäten können durch private Transfers behoben werden und sind daher nicht für gesellschaftliche Umverteilung relevant) vier Beispiele:

...‘Belästigung‘ durch Bettler und Obdachlose und das ‚Unwohlsein‘ bei der Wahrnehmung von Armut (1). Die durch Armut hervorgerufene Kriminalität

⁷ Buchanan & Tullock (1962), S. 64

⁸ Brennan (1973), S. 55

(2), die Verbreitung von Infektionskrankheiten wegen unzureichender Gesundheitsvorsorge (3) oder das Anstiften von sozialen Unruhen (4)...⁹

Offensichtlich könnten die einkommensmäßig Bessergestellten zur Lösung dieser multilateralen Armutsexternalitäten aber ebenso einen Lösungsweg wählen, der „policing“ und die Einrichtung von „gated communities“ beinhaltet. Bedenkt man, dass die Institutionalisierung von Umverteilung zur sozialen Sicherung geschichtlich eine sehr junge Entwicklung ist und vorher „policing“-Lösungen dominierten, so sind doch Zweifel angebracht, ob die Kosten-Nutzen-Kalkulation bei der Abwägung der Umverteilungslösung gegen die „policing“-Lösung unbedingt zu Gunsten der Umverteilung ausfällt. Das Selbstschutz-Motiv allein ist also nicht hinreichend.

Das Versicherungsmotiv

Das zweite klassische Argument der Neuen Wohlfahrtsökonomie ist das Versicherungsmotiv, das bereits von Buchanan in „The Calculus of Consent“ beschrieben wurde. Von der Feststellung, dass Individuen meist risikoavers sind,¹⁰ lässt sich ihr Interesse ableiten, sich gegen zukünftige Einkommensfluktuationen zu schützen.

Warum kann eine solche Versicherung nicht privat abgeschlossen werden und es bedarf stattdessen einer gesellschaftlichen Lösung? Das schlagende Argument gegen eine private Versicherung ist die adverse Selektion, der eine solches Arrangement ausgesetzt wäre.

„Versicherungen funktionieren bekanntlich nur, wenn sich unter den Versicherten sowohl gute als auch schlechte Risiken befinden.“¹¹ An einer privaten und damit freiwilligen Versicherung würden sich aber sinnvollerweise nur jene Individuen beteiligen, die persönliche Einkommensfluktuationen erwarten, die sie nicht aus eigenen Reserven kompensieren können. Eine nur aus „lemons“ bestehende Versicherungsgemeinschaft kann jedoch nie eine ausgeglichene Bilanz erreichen und ist damit nicht überlebensfähig.

Ein Ausweg aus diesem Dilemma bietet eine Zwangsversicherung, die auch die risikoarmen Individuen in die Versicherungsgemeinschaft einschließt und somit den nötigen Risikoausgleich ermöglicht. Eine solche Zwangsversicherung ist natürlich nichts anderes

⁹ Märkt (2003), S. 88

¹⁰ Blankart (2008), S. 84

¹¹ Märkt (2003), S. 86

als institutionalisierte soziale Umverteilung, steht also vor dem oben gezeigten Legitimationsproblem.

Zur Vervollständigung des Versicherungsmotivs muss noch folgende Frage beantwortet werden: Unter welchen Bedingungen kann die einstimmige Zustimmung zur Zwangsversicherung erreicht werden?

RAWLS' "veil of ignorance" und BUCHANAN & TULLOCKS "veil of uncertainty"

In seiner "Theory of Justice" von 1971 beantwortet RAWLS die zuletzt gestellte Frage, indem er die konstitutionelle Metaebene mit einer weiteren Eigenschaft ausstattet.

RAWLS konstruiert einen „veil of ignorance“, der sich in der konstitutionellen Ebene über die Abstimmenden legt. Sie entscheiden über die Umverteilungsnorm, ohne zu wissen, wer oder was sie in der post-konstitutionellen Phase sein werden. Dieser Schleier ist für die Anwendung im konstitutionenökonomischen Kontext aus verschiedenen Gründen ungeeignet, unter Anderem, weil hinter ihm vertragstheoretische Grundsätze nicht greifen und vollständige Unwissenheit möglicherweise Nutzenkalkulationen unmöglich macht.¹²

BUCHANAN & TULLOCK greifen Rawls Konzept des „veil of ignorance“ auf, weisen diesen aber als zu unrealistisch zurück.¹³ Sie formulieren einen eigenen, weniger undurchlässigen „veil of uncertainty“:

In the somewhat less rarified Buchanan-Tullock idealization, the person may himself be identified, but there is such uncertainty about the effects of rules in separate individual positions, that particular interest cannot be related to particular rules.¹⁴

Dieser Schleier ist im konstitutionenökonomischen Kontext anwendbar, zieht jedoch seine eigenen konzeptionelle Defizite nach sich. Er ist beispielsweise nicht dicht genug, um den gewünschten Effekt der Unvoreingenommenheit zu erreichen.¹⁵ Akzeptieren wir

¹² siehe Homann (1988)

¹³ Leschke (1995), S. 78

¹⁴ Buchanan (1989), S. 184

¹⁵ siehe Fishkin (1989)

aber an dieser Stelle, dass er seinen Zweck der Verhinderung von strategischen Entscheidungen in Hinsicht auf die eigene post-konstitutionelle Einkommenslage erfüllt.¹⁶

Hinter einem solchen Schleier haben die Abstimmenden in der konstitutionellen Ebene „no grounds for calculating probabilities“¹⁷ bezüglich ihrer Einkommensfluktuation und ihren Möglichkeiten, diese aus eigenen Reserven zu kompensieren. Müssen sie in ihre Entscheidung über die Umverteilungsnorm aber die Möglichkeit einbeziehen, post-konstitutionell selbst in die risikoreiche Kategorie zu fallen, so werden sie auch aus reinem Eigennutz eine Umverteilungsregel erlassen, bei der alle Gesellschaftsmitglieder Teil der Solidargemeinschaft sind, die die Versicherung gegen Einkommensfluktuationen trägt.

Umverteilung als öffentliches Gut

Ein weiterer Ansatz, zu dessen geistigen Kindern das oben beschriebene „Selbstschuttmotiv“ zählt, wurde von HOCHMAN & RODGERS 1969 mit ihrem Artikel „Pareto Optimal Redistribution“ vorgelegt.

Auch sie setzen sich mit dem Problem auseinander, dass Umverteilung niemals paretooptimal sein kann, solange es keinen Vorteil für die Nettozahler gibt. Ihr Vorschlag ist es, „utility interdependencies“ mit einzubeziehen. Worin diese genau bestehen, lassen HOCHMAN & RODGERS offen und nehmen nur allgemein an, dass Person A einen persönlichen Nutzen aus dem Nutzenzuwachs von Person B zieht und umgekehrt. Bei Maßgabe des Pareto-Prinzips und der Nutzmaximierung wird also die reichere der beiden Personen solange Einkommen an die andere Person transferieren, bis „the marginal utility of one dollar own-consumption equals the marginal utility of a one dollar increment in [the other persons] income“¹⁸.

¹⁶ Schefczyk (2003), S. 142, siehe auch Schefczyk für eine umfassende Diskussion der jeweiligen Implikationen der beiden Schleiervarianten

¹⁷ Fishkin (1989), S. 185

¹⁸ Hochman & Rodgers (1969), S. 546

In einer Gesellschaft mit mehr als zwei Mitgliedern droht hierbei das Trittbrettfahrer-Problem, denn jedes Individuum profitiert natürlich auch dann vom Nutzenzuwachs eines anderen Gesellschaftsmitglieds, wenn es nicht selbst durch Einkommenstransfers dazu beigetragen hat. Es kommt also zu Marktversagen, da zwar alle aus den Nutzenzuwachsen ihrer Mitmenschen durch Einkommenstransfers Vorteile ziehen würden, aber niemand bereit ist, dafür zu zahlen.

Marktversagen legitimiert einen staatlichen Eingriff, wenn es sich um ein öffentliches Gut handelt: "As is usual with public goods, if individuals act in isolation a suboptimal level of the good will be provided. That is why redistributive schemes of any magnitude are usually carried out by some collective body."¹⁹ Aber handelt es sich bei Umverteilung um ein öffentliches Gut? HOCHMAN & RODGERS erachten bereits die oben dargestellten „utility interdependencies“ als ausreichend, um Umverteilung als ein öffentliches Gut zu deklarieren, geben aber ebenso zu, dass es sich nicht um ein „conventional public good“²⁰ handelt.

Gemäß der Theorie der öffentlichen Güter sind die klassischen Eigenschaften eines öffentlichen Gutes Nicht-Ausschließbarkeit und Nicht-Rivalität im Konsum. Laut ZECKHAUSER ist im Fall der Umverteilung die positive Externalität, also das eigentliche öffentliche Gut, der Nutzenzuwachs des Nettozahlers durch die Einkommenserhöhung des Nettoempfängers.²¹ PASOUR und andere argumentieren, dass diese positive Externalität der Umverteilung nicht die Bedingungen der Theorie der öffentlichen Güter erfüllt. Unter anderem, sei es "not costless to inform additional people about the transfer"²² – da also die Grenzkosten des Konsums nicht bei Null liegen, ist die Bedingung der Nicht-Rivalität nicht erfüllt. Bei genauerer Untersuchung erfüllt allerdings kaum eines der allgemein akzeptierten „öffentlichen Güter“ diese Bedingungen, was Goldin zu der Aussage veranlasst: "...the pure theory of public goods is an elegant theory without significant application."²³

¹⁹ Zeckhauser (1971), S. 324

²⁰ Hochman & Rodgers (1969), S. 543

²¹ Zeckhauser (1971), 324

²² Pasour (1981), S. 80

²³ Goldin (1977), S. 53

MARMOLOs “Constitutional Theory of Public Goods”

Bereits bei WICKSELL findet sich eine Idee der öffentlichen Güter, die ohne die genannten formalen Bedingungen der Samuelson’schen Theorie auskommt. Er bleibt mit seiner Feststellung, dass es Aufgabe des Parlaments und der Politik sei, festzulegen, was ein öffentliches Gut ist, jedoch sehr vage.²⁴

MARMOLO argumentiert in eine ganz ähnliche Richtung, indem sie fordert, die Deklaration eines öffentlichen Gutes zu einer Frage der Einstimmigkeit auf der bereits bekannten konstitutionellen Ebene zu machen.

“Modeling the choice of public provision as a constitutional choice explains why individuals may be willing to accept public provision and financing decisions which deviate from their actual, post-constitutional preferences.”²⁵

Erneut soll also versucht werden, Umverteilung über eine einstimmige Entscheidung auf der konstitutionellen Ebene zu erklären, diesmal jedoch nicht mithilfe des Versicherungsmotivs, sondern bei Verständnis der Umverteilung als öffentliches Gut.

Die bei HOCHMAN & RODGERS eingeführten „utility interdependencies“ werden aufgegriffen und als Teil der „cost of non-provision“²⁶, die jedes Individuum der Gesellschaft zu tragen hat, wenn es nicht zu einer öffentlichen Bereitstellung des Gutes kommt, in das Modell eingeführt. Erneut wird der bereits bekannte “veil of uncertainty“/“veil of ignorance“ verwendet, um strategische Entscheidungen auf Grundlage der eventuellen persönlichen Fähigkeit zur Kompensation der „cost of non-provision“ zu verhindern. Die Entscheidung wird also nach Abwägung der „cost of cross-subsidy“²⁷ gegen die Summe der erwarteten persönlichen Vorteile und der wahrgenommenen „utility interdependencies“ gefällt. (siehe Abb. 1)

²⁴ siehe Silvestre (2003)

²⁵ Marmolo (1999), S. 28

²⁶ Marmolo (1999), S. 32

²⁷ Marmolo (1999), S. 33: “It must be noted that, in the context of constitutional choices, the burden of cross-subsidy is the disutility that an individual attaches ex-ante to the possibility of having to pay more than what he values a good for, and not the cross-subsidy that he actually ends up paying in post-constitutional settings (which he does not know).”

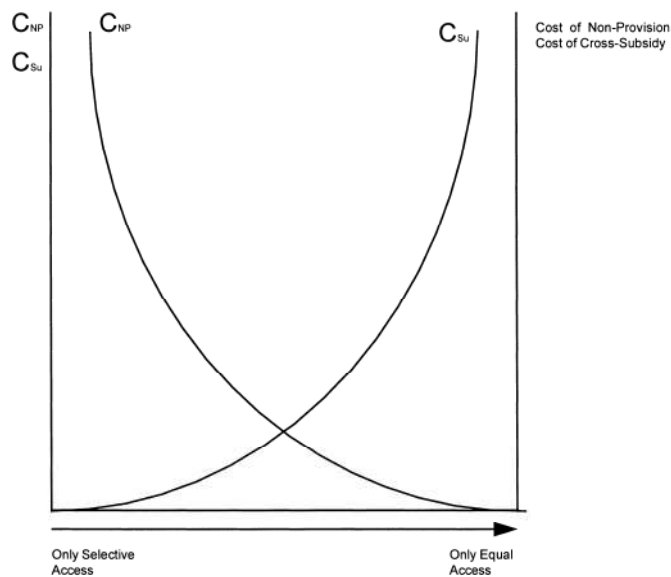


Abb. 1: Nutzen (cost of non-provision) und Kosten (cost of subsidy) in Marmolos Modell (Quelle: Marmolo 1999)

Auf den ersten Blick ähnelt MARMOLOs Modell stark dem Entscheidungskalkül im Rahmen des Versicherungsmotivs, jedoch mit dem entscheidenden Unterschied der „utility interdependencies“. Diese bleiben, wie schon bei HOCHMAN & RODGERS, unkonkret und somit offen zur Interpretation.

Im Rahmen der klassischen Neuen Wohlfahrtsökonomie würde diese Black Box der „utility interdependencies“ sicherlich mit den Armutsexternalitäten des Versicherungsmotivs gefüllt werden.

An dieser Stelle soll jedoch ein anderer Gedankengang verfolgt werden, der den „utility interdependencies“ innerhalb von MARMOLOs Modell ein größeres Gewicht verleiht und somit das Argument für gesellschaftliche Umverteilung stärkt.

Der Homo Reciprocans

Der Homo Reciprocans stellt kein Gegenmodell, sondern eine Erweiterung des Homo Oeconomicus dar. Aus den Ergebnissen der Spieltheorie haben BOWLES & GINTIS ein Leitbild entwickelt, das den rein eigennutzorientierten Homo Oeconomicus²⁸ um die Eigenschaft der „starken Reziprozität“ modifiziert. Ein weiteres Merkmal, das insbesondere bei der Legitimation der Umverteilung eine Rolle spielt, ist die „basic needs generosity, [...] a virtually unconditional willingness to share with others to assure them of some minimal standard, especially, as the survey data show, when this is implemented through provision of food, basic medical care, housing, and other essential goods.“²⁹

Verhaltensprinzipien und experimentelle Grundlagen des Homo Reciprocans

Der Homo Reciprocans ist insofern empirisch fundiert, als sich seine Eigenschaften aus den Resultaten spieltheoretischer Experimente ableiten³⁰ und er konsistent mit diversen Umfrageergebnissen³¹ ist. Zudem sind seine Verhaltensweisen evolutionspsychologisch erklärbar.³²

FALK (2001) formuliert die abgeleiteten Verhaltensprinzipien des Homo Reciprocans und illustriert diese anschaulich anhand entsprechender Experimente, was hier in Teilen nachgezeichnet werden soll:

Belohnen und Bestrafen: „Die Mehrheit der Individuen belohnt faire und bestraft unfaires Verhalten, selbst wenn dies mit Kosten verbunden ist.“³³

In einem zweiphasigen Zwei-Personen-Spiel erhalten Person A und Person B jeweils 12 Punkte.

Als ersten Schritt entscheidet A, ob er B eine Summe von 0 bis 6 Punkten geben oder nehmen möchte. Als zusätzliche Regel im Fall des Gebens verliert A nur die einfache

²⁸ Falk (2001), S. 3: „Aller anderslautenden Einführungsbemerkungen von Lehrbüchern zum Trotz, bildet die Eigennutzhypothese *de facto* den Kern fast sämtlicher Modelle und Theorien.“

²⁹ Bowles & Gintis (1998), S. 19f.

³⁰ Eine Übersicht der Studien bietet Fehr & Gächter (2000)

³¹ Bowles & Gintis (1998), S. 1ff.

³² siehe Engelen (2008)

³³ Falk (2001), S. 3

Summe, B wird jedoch die dreifache Summe ausgezahlt. Im Fall des Nehmens ist die Summe an Punkten, die A erhält und B verliert identisch.

In der zweiten Phase des Spiels kann B das Verhalten von A in Phase 1 bestrafen oder belohnen. B belohnt, indem er A eine Summe von Punkten aus seinem eigenen Bestand transferiert. B bestraft, indem er eine beliebige Summe Punkte aus seinem Bestand zahlt, wofür A das Dreifache dieser Summe verliert.

Nach der Logik des Homo Oeconomicus wird B die Strafe/Belohnung immer auf 0 setzen, um seine Punktzahl nicht zu dezimieren, während A in Phase 1 immer die maximale Summe von 6 Punkten nehmen wird, da er ja von B keine Strafe zu fürchten hat.

Die Homo Reciprocans Prognose kommt zu einem anderen Ergebnis. Auf der ersten Stufe etwas zu *geben*, muss als eine freundliche und zudem effizienzsteigernde Handlung angesehen werden. (Falls A den Höchstbetrag von 6 weitergibt, ist der gemeinsame Verdienst $12 - 6 + 12 + 6 * 3 = 36$, den man anschließend verteilen kann.) Etwas *wegzunehmen* gilt hingegen als eine unfaire Handlung ist. Ein Spieler B mit Präferenzen für Reziprozität wird folglich faires Verhalten von A belohnen und unfaires Verhalten bestrafen.³⁴

Die tatsächlichen Ergebnisse dieses Experiments bei FALK, FEHR & FISCHBACHER (2000) sind in Abb. 2 ersichtlich und belegen die Homo Reciprocans-Prognose.

Die Rolle von Intentionen und Verfahren:

*Faires und unfaires Verhalten wird belohnt bzw. bestraft. Eine Handlung bzw. ein Ergebnis wird jedoch nur dann als fair bzw. unfair eingeschätzt, wenn die handelnde Person hierfür tatsächlich verantwortlich ist, d.h. wenn die betreffende Person sich auch anders hätte entscheiden können. Dies bedeutet, dass nicht nur die Konsequenzen von Handlungen und Ergebnissen für eine Fairness-Beurteilung relevant sind, sondern auch Intentionen bzw. Verfahren.*³⁵

In einem zweiten Spiel von FALK, FEHR & FISCHBACHER (2000) nach dem Muster des vorhergehenden Experiments soll festgestellt werden, ob B sein Verhalten nur nach den Konsequenzen von As Verhalten für ihn ausrichtet, oder ob auch As Intentionen seine Entscheidung beeinflussen. Hierzu wurde A in Phase 1 die Entscheidung über Summe und Geben oder Nehmen entzogen und einem Zufallsgenerator übergeben. Die

³⁴ Falk (2001), S. 4

³⁵ Falk (2001), S. 4

Ergebnisse in Abb. 2 zeigen, dass B in dieser Situation auf eine Reaktion in Phase 2 verzichtet und er sich folglich an der Intention von A orientiert.

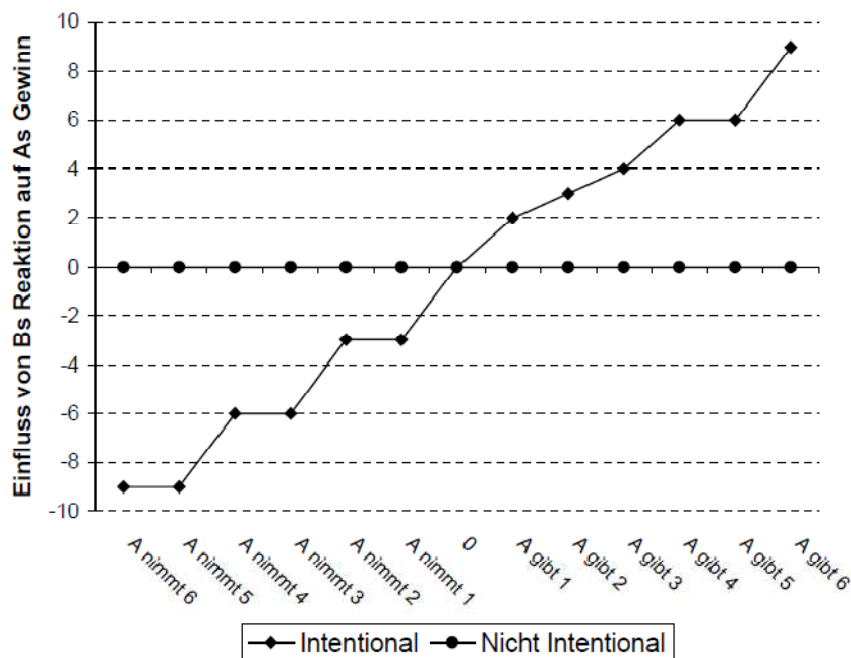


Abb. 2: Belohnungs- und Bestrafungsverhalten der Spieler B in Abhängigkeit des Verhaltens der Spieler A (Medianwerte) (Quelle: Falk 2001)

Bedingte Kooperation und Multiple Gleichgewichte:

In sozialen Dilemma-Situationen zeigt die Mehrheit der Individuen ein bedingt kooperatives Verhalten: „Kooperieren die anderen, kooperiere ich auch; defektieren die anderen, defektiere ich auch.“ Hieraus ergibt sich u.U. die Existenz multipler Gleichgewichte, sogar in Situationen, in denen gemäss Standardtheorie nur ein einziges Gleichgewicht existiert.³⁶

In einer Vierergruppe erhält jede Person 20 Punkte. Jede Person kann frei entscheiden, wie viel er zu einem „öffentlichen Gut“ beitragen will. Die Auszahlungsregel für die Einzelperson lautet:

$$20 - \text{Beitrag zum öffentlichen Gut} + 0,4 * (\text{Summe aller Beiträge zum öff. Gut})$$

Trägt niemand zum öffentlichen Gut bei, beträgt die Auszahlung für den Einzelnen 20.

Tragen alle bei, beträgt die Auszahlung 32. Die individuelle dominante Strategie des

Nichtbeitragens führt also zu einem kollektiv suboptimalen Ergebnis.

³⁶ Falk (2001), S. 6

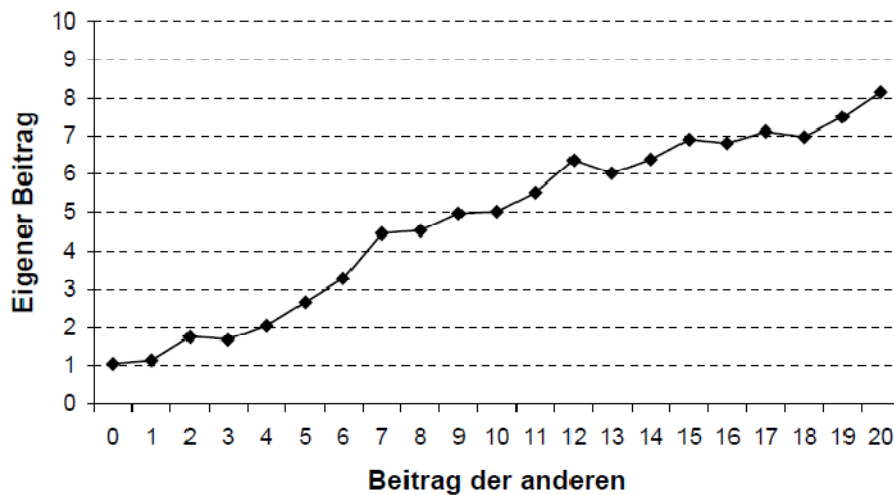


Abb. 3: Bedingt kooperatives Verhalten: Durchschnittliche Beiträge in Abhängigkeit vom Verhalten der anderen Gruppenmitglieder (Quelle: Falk 2001)

Die tatsächlichen Ergebnisse in Abb. 3 widerlegen klar die Prognose des Homo Oeconomicus, nach der niemand kooperieren sollte. Stattdessen lässt sich „bedingte Kooperation“ beobachten, man kooperiert also, wenn die anderen auch kooperieren.

Der Punkt der Bedingtheit illustriert auch einleuchtend den Unterschied zwischen Altruismus und Reziprozität.

Reziprozität auf vollständigen und unvollständigen Vertragsmärkten:

Reziprozität spielt auch für das aggregierte Ergebnis auf Märkten eine Rolle. Entscheidend ist jedoch, ob es einen Spielraum für reziproke Reaktionen gibt: Während Reziprozität auf unvollständigen Vertragsmärkten das Marktergebnis beeinflussen kann, gilt dies auf vollständigen Vertragsmärkten kaum.³⁷

In den Experimenten, die zu diesem Prinzip geführt haben³⁸ (aber an dieser Stelle aufgrund ihres Umfangs nicht im Detail dargestellt werden sollen), konnte gezeigt werden, dass auf Märkten mit unvollständigen Verträgen entgegen der Prognose des Homo Oeconomicus nicht zwingend der Fall des Moral Hazard eintritt, sondern vielmehr für faire Preise auch faire Gegenleistung geboten wird. Auf Märkten mit vollständigen Verträgen hingegen fehlt der Spielraum für Reziprozität und das durch den Homo Oeconomicus prognostizierte Verhalten tritt ein.

³⁷ Falk (2001), S. 7

³⁸ siehe Fehr & Falk (1999)

Reziprozität und Eigennutz – Interaktion von Typen:

In Gruppen, in denen (wie es typischerweise der Fall ist) eigennützige und reziproke Individuen miteinander interagieren, hängt es vom institutionellen Umfeld ab, ob sich reziprokes oder eigennütziges Verhalten „durchsetzt“: In sozialen Dilemma-Situationen ohne individuelle Bestrafungsmöglichkeiten wird sich häufig eigennütziges Verhalten durchsetzen. Existiert hingegen die Möglichkeit zu (informellen) Sanktionen, können Egoisten durch reziproke Individuen diszipliniert werden, so dass Kooperation erreicht wird.³⁹

Ein Großteil der Individuen agiert zwar als Homo Reciprocans, ein Anteil, der in den meisten Experimenten um die 25 % schwankt, legt aber dennoch das Verhalten des Homo Oeconomicus an den Tag. Wie beeinflusst dies das Ergebnis von sozialen Dilemma-Situationen?

In Spielszenarien mit öffentlichen Gütern, aber ohne formale Sanktionsmechanismen bringen bereits einige wenige eigennutzorientierte Spieler jede Kooperation zum Erliegen. Den reziprok agierenden Spieler steht in diesen Szenarien als Bestrafungsmöglichkeit für das Defektieren lediglich das eigene Defektieren zur Verfügung. Sie strafen hier also die von vornherein defektierenden Spieler, durch die Zugangsverweigerung zum öffentlichen Gut, indem dieses schlichtweg nicht produziert wird.

Erweitert man die Szenarien jedoch um eine formale Sanktionsmöglichkeit, auch wenn diese mit Kosten verbunden ist, so werden die reziprok handelnden Spieler die eigennützigen Spieler durch gezielte Sanktionen dazu bringen, ebenfalls zum öffentlichen Gut beizutragen.

In gemischten Gruppen haben also die reziprok agierenden Spieler einen „erziehenden“ Effekt auf die rein eigennützigen Spieler.

³⁹ Falk (2001), S. 10

Der Homo Reciprocans und die konstitutionenökonomische Legitimation der Umverteilung

Die oben dargestellten Merkmale erlauben einen ersten Versuch, die „utility interdependencies“ von HOCHMAN & RODGERS bzw. MARMOLO aus der Warte des Homo Reciprocans zu modellieren und Schlüsse auf die bevorzugte Gestaltung der Verfahrensregeln der Umverteilung zu ziehen.

„basic needs generosity“ und die Rolle der Intentionen

Durch die grundlegende Eigenschaft der „basic needs generosity“ ergeben sich „utility interdependencies“, die bei der Hilfe zur Bereitstellung eines minimalen Lebensstandards für die Nettozahler hohe Nutzenzuwächse bedingen. Transfers, die über dieses Minimum hinausgehen, haben einen wesentlich geringeren (oder keinen) Nutzen für den Nettozahler. Desweiteren folgt hieraus, dass eine prinzipielle Zustimmung zur Umverteilung auf der konstitutionellen Ebene klar gegeben ist.

Zusätzlich ist durch das Prinzip der Beachtung von Intentionen und Verfahren klar, dass der Nutzen von Transferleistungen an Menschen, die eigenständig fähig sind, ihre Einkommenssituation zu bessern, wesentlich geringer ausfällt als jener an unverschuldet Bedürftige, die sich nicht selbst aus ihrer Notlage befreien können.

Aus der Sicht des Homo Reciprocans sind also Transfers, die unverschuldet Bedürftigen ein Minimaleinkommen sichern, jene mit dem höchsten Nutzen und werden daher am ehesten die Zustimmung auf der konstitutionellen Ebene erlangen.

Weitere Implikationen für die Gestaltung der Umverteilung

Aus den weiteren Prinzipien des Homo Reciprocans lassen sich außerdem noch Anforderungen an die institutionelle Ausgestaltung einer solchen Umverteilung ableiten:

Gemäß der „bedingten Kooperation“ kann das Trittbrettfahrerproblem minimiert werden, indem ein möglichst hoher Anteil der Nettozahler auch wirklich seinen Beitrag leistet. Das Trittbrettfahrerproblem wird allein schon durch die Annahme des Homo Reciprocans zu einem kleineren Problem, da dieser prinzipiell zur Kooperation, spricht

der Finanzierung öffentlicher Güter, bereit ist. Dies reduziert das Trittbrettfahren auf realistischere Maße,⁴⁰ anstatt wie unter Annahme eines überspitzten Homo Oeconomicus die Finanzierung der Umverteilung völlig zu verhindern.

Entscheidend ist jedoch, dass glaubwürdige Sanktionsmechanismen installiert werden, die Nichtbeteiligung an der Finanzierung bestrafen. Die Kosten für diese Mechanismen fallen nicht weiter ins Gewicht, da der Homo Reciprocans angemessene Kosten für das Gut der Disziplinierung wie oben gezeigt bereitwillig trägt. Diese Sanktionsmöglichkeiten verhindern wiederum die Ausbeutung des Systems durch den Anteil an Gesellschaftsmitgliedern, die sich gemäß dem Homo Oeconomicus verhalten.

Fazit

Die Betrachtung der klassischen konstitutionenökonomischen Ansätze zur Legitimation von Umverteilung zeigt, dass die Akzeptanz von sozialer Umverteilung nicht so trivial ist, wie es intuitiv scheint. Obwohl das grundlegende Problem und seine vermeintlichen Lösungen, das Versicherungsmotiv und das Selbstschuttmotiv, bereits seit über vierzig Jahren das Objekt wirtschaftswissenschaftlicher Forschung sind, konnten auf diesem Pfad keine zufriedenstellenden Ergebnisse gefunden werden.

Alternativkonzepte, die Umverteilung als öffentliches Gut verstehen, führen grundsätzlich ebenso zum Dilemma der Paretooptimalität, eröffnen aber durch die Einführung von „utility interdependencies“ einen Ansatzpunkt für weitere Lösungsversuche.

An ebendiesem Punkt wurde versucht, mithilfe des Homo Reciprocans, einer Erweiterung des Homo Oeconomicus, die Black Box der „utility interdependencies“ zu füllen und zumindest einen Lösungsansatz für das klassische Dilemma aufzuzeigen.

Auch wenn es im Rahmen dieser Hausarbeit nicht möglich war, die Implikationen, die der Homo Reciprocans für das Modell der konstitutionellen Theorie der Umverteilung als öffentliches Gut hat genau zu modellieren, so konnte dennoch gezeigt werden, dass

⁴⁰ Andreoni, Erard & Feinstein (1998)

mit diesem Konzept die konstitutionenökonomische Theorie der Umverteilung ein Stück näher an die wirklichen Verhältnisse gebracht werden kann.

Literaturverzeichnis

- ANDREONI, James, Brian ERARD & Jonathan FEINSTEIN (1998). „Tax Compliance“. *Journal of Economic Literature* 36 (2), S. 818-860.
- BLANKART, Charles B. (2008). „Öffentliche Finanzen in der Demokratie“. Verlag Franz Vahlen, München.
- BOWLES, Samuel & Herbert GINTIS (1998). „Is Equality Passé? Homo Reciprocans and the Future of Egalitarian Politics“. Working Paper. Department of Economics, University of Massachusetts.
- BRENNAN, Geoffrey (1973). „Pareto desirable redistribution: The non-altruistic dimension“. *Public Choice* 14 (1), S. 43.
- BUCHANAN, James M. (1989). „Contractarian presuppositions and democratic governance“. In: BRENNAN, Geoffrey & Loren E. LOMASKY (1989). „Politics and Process: New Essays in Democratic Thought“. Cambridge University Press.
- BUCHANAN, James M. & Gordon TULLOCK (1962). „The Calculus of Consent“. The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- DÖRING, Thomas (2003). „Der Leistungsstaat bei F.A. von Hayek aus Sicht einer konstitutionellen Finanzwirtschaft“. In: PIES, Ingo & Martin LESCHKE (2003). „F.A. von Hayeks konstitutioneller Liberalismus“. Mohr Siebeck.
- ENGELEN, Bart (2008). „The Sources of Cooperation: On Strong Reciprocity and its Theoretical Implications“. *Theory & Psychology* 18 (4), S. 527-544.
- FALK, Armin (2001). „Homo Oeconomicus Versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein Neues Wirtschaftspolitisches Leitbild?“. Working Paper Series No. 79. Institut für Empirische Wirtschaftsforschung, Universität Zürich.
- FALK, Armin, Ernst FEHR & Urs FISCHBACHER (2000). „Testing Theories of Fairness – Intentions Matter“. Working Paper No. 63. Institut für Empirische Wirtschaftsforschung, Universität Zürich.
- FEHR, Ernst & Armin FALK (1999). „Wage Rigidity in a Competitive Incomplete Contract Market“. *Journal of Political Economy* 107, S. 106-134.

- FEHR, Ernst & Simon GÄCHTNER (2000). "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity". *Journal of Economic Perspectives*, 2000 (14), S. 159-181.
- FISHKIN, James S. (1989). "In quest of the social contract". In: BRENNAN, Geoffrey & Loren E. LOMASKY (1989). "Politics and Process: New Essays in Democratic Thought". Cambridge University Press.
- GOLDIN, Kenneth D. (1977). "Equal access vs. Selective access: A critique of public goods theory". *Public Choice* 29 (1), S. 53-71.
- HOMANN, Karl (1988). „Rationalität und Demokratie“. Mohr Siebeck.
- HOCHMAN, H. & J. ROGERS (1969). "Pareto optimal redistribution". *The American Economic Review* 59 (4), S. 542.
- LESCHKE, Martin (1995). „Die Beiträge von John Rawls und James M. Buchanan zur liberalen Gestaltung der demokratischen Grundordnung“. In: PIES, Ingo & Martin LESCHKE (1995). „John Rawls politischer Liberalismus“. Mohr Siebeck.
- MÄRK, Jörg (2003). „Armutsexternalitäten: Verfassungsökonomische Rechtfertigung für eine kollektive Grundsicherung“. *Analyse & Kritik* 25/2003, S. 80-100.
- MARMOLO, Elisabetta (1999). "A constitutional theory of public goods". *Journal of Economic Behavior & Organization* 38, S. 27-42.
- PASOUR, E. C. jr. (1981). "Pareto optimality as a guide to income redistribution". *Public Choice* 36, S. 75-87.
- SCHEFCZYK, Michael (2003). „Umverteilung als Legitimationsproblem“. Alber, Freiburg.
- SILVESTRE, Joaquim (2003). "Wicksell, Lindahl and the Theory of Public Goods". *The Scandinavian Journal of Economics* 104 (4), S. 527-553.
- VAUBEL, Roland (2007). „Ökonomische Ethik“. Mimeo. Universität Mannheim.
- ZECKHAUSER, Richard J. (1971). "Optimal Mechanisms for Income Transfer". *The American Economic Review* 61 (3), S. 324-334.