

Die Rolle der Gerechtigkeit in der Regulierung von Märkten

Marco Meyer*

Schlüsselwörter: Gerechtigkeit, Märkte, John Rawls, Wohlfahrtsökonomik, Steuern, Regulierung

Abstract: Wann Einkommen und Vermögen gerecht verteilt wären, ist unter politischen Philosophinnen umstritten. Die unterschiedlichen Standpunkte beruhen auf unterschiedlichen Theorien von Gerechtigkeit und auf unterschiedlichen ökonomischen Annahmen. Einig sind sich viele Autorinnen aber darin, dass die tatsächliche Verteilung von Einkommen und Vermögen in entwickelten Marktwirtschaften ungerecht sei. Eine gerechte Verteilung von Einkommen und Vermögen erfordere folglich Eingriffe in deren vom Markt hervorgebrachte tatsächliche Verteilung. Diese weithin geteilte Einsicht wirft die Frage auf, wo und wie in die Verteilung von Einkommen und Vermögen eingegriffen werden sollte. Steuern und Transferzahlungen werden allgemein für geeignet gehalten, vom Markt hervorgebrachte Verteilungen gerechter zu machen. Strittig ist, ob darüber hinaus auch die Märkte selbst so gestaltet werden können, dass sie Einkommen und Vermögen gerechter verteilen. Einflussreiche politische Philosophinnen wie John Rawls halten Steuern und Transfers für hinreichend. Ich halte dagegen, dass diese Eingriffe nicht hinreichen, und dass zur Schaffung von Gerechtigkeit in die Regulierung von Märkten eingegriffen werden sollte. Ihre Regulierung sollte nicht nur Kriterien der Effizienz folgen, sondern auch Kriterien der Gerechtigkeit.

Abstract: When income and wealth would be fairly distributed is disputed among political philosophers. The different points of view are based on different theories of justice and on different economic assumptions. However, many authors agree that the actual distribution of income and wealth in developed market economies is unfair. A fair distribution of income and wealth therefore requires intervention in the actual distribution of income and wealth. This widely shared insight raises the question of where and how the distribution of income and wealth should be interfered with. Taxes and transfer payments are generally considered to make market-produced distributions fairer. But philosophers disagree whether markets can also be designed to distribute income and wealth more fairly. Influential political philosophers such as John Rawls consider taxes and transfers to be sufficient. I argue that these interventions are insufficient, and that in order to create justice, intervention in the regulation of markets should be undertaken. Their regulation should not only follow criteria of efficiency, but also criteria of justice.

* Marco Meyer, Universität Hamburg.
Kontakt: marco.meyer@uni-hamburg.de

Was unterscheidet Umverteilung von Marktregulierung?¹ Einkommen und Vermögen können durch progressive Steuern und Sozialleistungen umverteilt werden, aber auch durch Subventionen sowie durch Gebühren wie Maut oder Förderabgaben. Diese Maßnahmen haben gemeinsam, dass sie entweder vor oder nach dem Handel auf dem Markt greifen. Das Marktgeschehen selbst soll nicht im Sinne der Gerechtigkeit beeinflusst werden, sondern nur dem Effizienzkriterium unterliegen. Allerdings werden Märkte wie der Arbeitsmarkt auch heute schon im Sinne der Gerechtigkeit geregelt, etwa durch Gesetze zu Arbeitszeiten, Urlaubsansprüchen, Kündigungsschutz, Lohnfortzahlung oder Mindest- wie Höchstlöhnen. Auch in die Finanzmärkte wird bereits heute im Sinn der Gerechtigkeit eingegriffen, etwa durch die Begrenzung von Preisen und Provisionshöhen für Anlageprodukte, Eigenkapitalregeln für Banken oder die Regulierung von internationalem Handel mit Finanzprodukten.

Die meisten zeitgenössischen politischen Philosophinnen schlagen zur Verwirklichung ihrer Gerechtigkeitsvorstellungen Umverteilung vor. Die Regulierung von Märkten ziehen sie nicht in Betracht oder verwerfen sie. Ronald Dworkin will die unverdiente Ungleichheit der Begabungen durch ein Versicherungssystem ausgleichen (vgl. Dworkin 1981). Philippe Van Parijs und andere fordern aus Sicht des liberalen Egalitarismus ein bedingungsloses Grundeinkommen (vgl. Van Parijs/Vanderborght 2017). Martin O'Neill und andere treten für eine Vermögensumverteilung ein, bei der jeder Bürger einen Grundstock an Kapital in Form von Bargeld, Unternehmensanteilen und Gutscheinen erhält (vgl. O'Neill/Williamson 2012). Viel seltener wird hingegen vorgeschlagen, sich beim Regulieren der Märkte verstärkt von Gerechtigkeitserwägungen leiten zu lassen und bereits das Marktgeschehen im Sinne der Gerechtigkeit zu beeinflussen.² Das ist umso überraschender, als John Rawls, der vielleicht wichtigste Vertreter des zeitgenössischen liberalen Egalitarismus, die Regulierung grundlegender gesellschaftlicher Institutionen ausdrücklich zum Gegenstand seiner Gerechtigkeitsprinzipien bestimmt (vgl. Rawls 1999; 2001; 2013). Märkte sind solche Institutionen. Ich werde aber zeigen, dass diese Vernachlässigung der Marktregulierung im Sinne der Gerechtigkeit bereits auf Rawls zurückgeht. Rawls argumentiert auf Grundlage der Wohlfahrtsökonomik dafür, Effizienz und Gerechtigkeit institutionell zu trennen. Diese Forderung nenne ich die *Separationsthese*. Ihre Befürworter vertreten die Annahme, dass auf dem Markt Effizienz herrschen soll. Gerechtigkeit soll anders als durch Regulierung des Marktgeschehens verwirklicht werden. Ungerechten Verteilungen soll entweder vorgebeugt oder sie sollen nachträglich berichtigt werden. Transferzahlungen zum Beispiel teilen schlechter gestellten Nachfragern vor dem Gang zum Markt zusätzliche Kaufkraft zu. Progressive Einkommenssteuern zum Beispiel berichtigen ungerechte Preise, die der Arbeitsmarkt gebildet hat. Die Separationsthese wird in der Literatur selten explizit thematisiert, aber häufig implizit angenommen. Das Anliegen dieses Artikels ist es, die Separationsthese kritisch zu hinterfragen. Rawls zeichnet sich dadurch aus, dass er ein detailliertes Argument für die Separationsthese vorgelegt und damit die philosophische Debatte stark beeinflusst hat. Sein Argument für die Separationsthese hält der Überprüfung an der Wirklichkeit jedoch nicht stand. Zwar ist theoretisch eine Wirtschaftsweise denkbar, bei der der Staat Einkommen und Vermögen seiner Bürger weitgehend einzieht und nach Gerechtigkeitserwägungen neu verteilt. Damit würden aber auch die marktwirtschaftlichen Anreize zur Effizienz weitgehend ausgeschaltet.

1 Vielen Dank an Alex Oliver, Boudewijn de Bruin, Jens van't Klooster, Kate Vredenburg, Joachim Helfer, Martin O'Neill, Mathias Risse und Richard Holton sowie eine Gutachterin der ZPTh für Kommentare und Diskussionen zu diesem Artikel.

2 Ausnahmen sind beispielsweise Dietsch 2010; Wenar 2015.

Erfolgreiche real existierende Volkswirtschaften, seien es die USA oder China, legen deutlich mehr Wert auf Märkte als auf Verteilungsmechanismen.

Philosophinnen tun gut daran, zur Verwirklichung von Gerechtigkeit stärker real existierende Volkswirtschaften in den Blick zu nehmen. Seit Jahrzehnten werden Märkte weltweit systematisch im Sinne von Effizienzsteigerungen umgestaltet. Die Separationsthese verbietet es zu fragen, ob diese Umgestaltung zulasten der Gerechtigkeit geht. Seit Jahrzehnten steigt auch die Einkommens- und Vermögensungleichheit in den meisten entwickelten Staaten. Eine plausible mögliche Ursache dafür sind Marktformen zum Zweck von Effizienzsteigerung (vgl. Piketty 2014; Pistor 2019). Einige Beispiele sind die Deregulierung des Arbeitsmarktes (vgl. Stockhammer 2013), die Liberalisierung der Finanzmärkte (vgl. Epstein 2006) und die Abschaffung von Zöllen (vgl. Rodrik 2017). Um Rawls' Argument für die Separationsthese zu verstehen, nehme ich seine Rezeption der Wohlfahrtsökonomie in den Blick. Zwar werde ich zeigen, dass Rawls' Behauptungen zur Separationsthese nicht zu halten sind. Zunächst ist jedoch festzustellen, dass Rawls vorbildlich interdisziplinär vorgegangen ist. Um zu beantworten, wie seine Gerechtigkeitsvorstellungen sich institutionell umsetzen ließen, hat er die seinerzeit einschlägigen Ergebnisse der Ökonomik einbezogen. Ich mache deutlich, dass die Standpunkte politischer Philosophinnen oft nicht nur von ihren normativen, sondern auch von ihren sozialwissenschaftlichen Annahmen abhängen. Während politische Philosophinnen darin geübt sind, normative Annahmen auf ihre Plausibilität hin zu hinterfragen, bleiben falsche Schlüsse aus sozialwissenschaftlicher Forschung oft länger unhinterfragt. Das beeinträchtigt die Fähigkeit der politischen Philosophie, zielführende Vorschläge für gerechteres Wirtschaften zu machen.

Ich gehe wie folgt vor: In Abschnitt 1 nenne ich einige der prominentesten Anhänger der Separationsthese in der politischen Philosophie. Ich zeige, wie John Rawls zu der Überzeugung gelangt ist, dass Effizienz und Gerechtigkeit institutionell getrennt werden sollten. Es stellt sich heraus, dass die Wohlfahrtsökonomie der 1960er und 1970er Rawls' Ansichten geprägt hat. Dies gilt insbesondere für Kenneth Arrows zweiten Hauptsatz der Wohlfahrtsökonomik. In Abschnitt 2 diskutiere ich den zweiten Hauptsatz und das ökonomische Modell, in dem es gilt. Ich untersuche, inwieweit die Separationsthese durch den zweiten Hauptsatz gestützt wird. In Abschnitt 3 bediene ich mich Überlegungen aus der Ökonomik, um die Separationsthese infrage zu stellen. Wichtige Annahmen, die dem zweiten Wohlfahrtssatz zugrundeliegen, gelten in realen Marktwirtschaften nicht. Berücksichtigt man die Unterschiede zwischen Realität und Modell, ist die Separationsthese nicht mehr plausibel. Abschnitt 4 diskutiert die aktuelle Debatte zu gerechten ökonomischen Institutionen in der politischen Philosophie im Lichte dieser Ergebnisse. Die Zurückweisung der Separationsthese eröffnet ein neues Betätigungsfeld für die politische Philosophie: Wie können Effizienz und Gerechtigkeit bei der Regulierung von Märkten zusammengebracht werden?

1. Die Separationsthese

In diesem Abschnitt stelle ich die Separationsthese vor. Um sie genauer zu fassen, führe ich zunächst den Begriff des *Orts der Verteilungsgerechtigkeit* ein. Dann zeige ich, wie weit die Separationsthese unter politischen Philosophinnen verbreitet ist.

1.1 Orte der Verteilungsgerechtigkeit

Die Separationsthese setzt voraus, dass die verschiedenen gesellschaftlichen Institutionen in ihrem arbeitsteiligen Zusammenspiel Gerechtigkeit hervorbringen können, ohne dass jede einzelne Institution auf Gerechtigkeit abzielen würde. Ein gerechtes Ergebnis könnte erzielt werden, obwohl zum Beispiel Märkte Einkommen auf ungerechte Weise verteilen: Nämlich dann, wenn andere Institutionen die Verteilungen im Sinne der Gerechtigkeit berichtigen. Wir nennen eine Institution einen *Ort der Verteilungsgerechtigkeit*, wenn es ihre Rolle ist, Verteilungsgerechtigkeit zu verwirklichen (vgl. Abizadeh 2007: 320 f.; Dietsch 2010: 216 ff.). Orte der Gerechtigkeit müssen von solchen Institutionen unterschieden werden, die Verteilungseffekte lediglich haben, ohne eine bestimmte Verteilung anzustreben. Kaum eine Institution hätte keine Verteilungseffekte: Ob Vertragsrecht, Landesverteidigung, Schulpolitik, Energiemärkte oder die Zentralbank: Sie alle wirken *auch* verteilend, ohne dass es ihre Aufgabe wäre. Institutionen sind aber nur dann Orte der Verteilungsgerechtigkeit, wenn sie – zumindest *auch* – die Aufgabe haben, Ungerechtigkeiten zu beseitigen, die andere Institutionen hervorbringen. In Marktwirtschaften ist zum Beispiel oft das Steuersystem ein Ort der Gerechtigkeit. Progressive Einkommenssteuersätze sollen nicht nur Steuereinnahmen generieren, sondern auch Einkommen gerechter verteilen. Wenn einige Institutionen als Orte der Verteilungsgerechtigkeit bestimmt sind, können andere Institutionen andere Ziele verfolgen, wie zum Beispiel Wachstum oder Effizienz. Die derart verfassten Institutionen würden, isoliert betrachtet, zwar zunächst ungerechte Verteilungen hervorbringen. Im Zusammenspiel mit den anschließenden Korrekturen des Ergebnisses durch Orte der Verteilungsgerechtigkeit können Institutionen wie etwa Märkte dennoch einen positiven Beitrag zur Gerechtigkeit leisten. Durch ihr Streben nach Wachstum und Effizienz vergrößern sie die Menge der zu verteilenden Güter, was es überhaupt erst möglich macht, dem Bedarf oder den Wünschen aller gerecht zu werden.

Wir können die Separationsthese nun genau fassen. Die Separationsthese ist die Behauptung, dass Märkte kein Ort der Verteilungsgerechtigkeit sein sollen. Stattdessen sollen Märkte so reguliert werden, dass sie Ziele wie Effizienz oder Wachstum verfolgen. Die Separationsthese beansprucht Gültigkeit für Güter-, Arbeits-, und Finanzmärkte. Für Gütermärkte folgt aus der Separationsthese zum Beispiel, dass Staaten Milchbauern keine Mindestpreise für Milch garantieren sollten. Für den Arbeitsmarkt wendet sie sich etwa gegen Mindestlöhne. Sie lehnt es ab, Kreditmärkte auf eine Weise zu regulieren, die den Zugang zu Krediten nach Gerechtigkeitsmaßstäben ausweiten würde. Es geht in diesem Artikel nicht darum, Maßnahmen wie Mindestpreise, Mindestlöhne oder Kreditzugangserleichterungen zu bewerten. Vielmehr geht es um die Frage, ob die Separationsthese ein gutes Argument gegen solche Maßnahmen darstellt.

1.2 Rawls und die Separationsthese

Die Separationsthese wird von politischen Philosophinnen nur selten ausdrücklich behauptet. Viel häufiger legt ihre Themenwahl nahe, dass sie die Separationsthese annehmen. Die politische Philosophie hat sich ausgiebig mit Einkommenssteuern, Erbschaftssteuern und Vermögenssteuern beschäftigt (vgl. u. a. Murphy/Nagel 2004; Dietsch 2015; Gaisbauer/Schweiger/Sedmak 2015; Halliday 2013; Ronzoni 2014; Brock 2008). Umverteilung durch

das Steuersystem steht im Mittelpunkt vieler Debatten. Die Regulierung von Märkten mit dem Ziel, Ungerechtigkeiten erst gar nicht entstehen zu lassen, ist viel seltener Gegenstand philosophischer Betrachtung (Ausnahmen: Dietsch 2010; Wenar 2015). Rawls sagt ausdrücklich, dass ausschließlich das Steuer- und Transfersystem Ort der Gerechtigkeit sein soll (vgl. Rawls 1999: 245). Da er Märkte nicht zu den Orten der Gerechtigkeit zählt, vertritt er die Separationsthese. Seine Position zu beleuchten, ist aufschlussreich, weil er die Ansichten vieler nachfolgender politischer Philosophinnen beeinflusst hat. Rawls stützt seine Position ausdrücklich auf die Wohlfahrtsökonomik. Seine Beschäftigung mit anderen Disziplinen ist beispielgebend. Politische Philosophinnen sollten Rawls folgen und neuen Entwicklungen in anderen Disziplinen Aufmerksamkeit schenken. Im Folgenden werde ich untersuchen, ob die Separationsthese tatsächlich wie von Rawls' angenommen aus der Wohlfahrtsökonomik folgt. Im Lichte neuerer volkswirtschaftlicher Arbeiten wird deutlich, dass die Separationsthese sich nicht aus der Wohlfahrtsökonomik motivieren lässt.

Um zu verstehen, wie Rawls zur Separationsthese gelangt ist, müssen wir seine Aufteilung der öffentlichen Verwaltung in vier Funktionsbereiche betrachten (vgl. ebd.: 243 f.). Der *allokative Zweig* hat die Aufgabe, das Preissystem wettbewerbsfähig zu halten und Marktversagen zu vermeiden. Der *Stabilisierungszweig* hat die Aufgabe, Vollbeschäftigung herzustellen und die Nachfrage anzukurbeln. Der *Transferzweig* soll allen ein bestimmtes soziales Minimum gewährleisten. Schließlich soll der *Verteilungszweig* die in Rawls' Gerechtigkeitstheorie gründenden Gerechtigkeitsprinzipien verfolgen. Daher sind für Rawls nur Institutionen des Transferzweigs und des Verteilungszweigs geeignete Orte der Verteilungsgerechtigkeit. Rawls ordnet seinen Funktionsbereichen vertraute Institutionen zu. Der Verteilungszweig umfasst das Steuersystem und die Anpassung des Eigentumsrechts. Der Transferzweig fasst die sozialen Sicherungssysteme zusammen. Der allokative Zweig und der Stabilisierungszweig umfassen die Regulierung der Märkte für Waren und Dienstleistungen sowie der Finanzmärkte (vgl. ebd.: 245 ff.). Rawls scheint mithin der Ansicht zu sein, dass nur das Steuersystem und die sozialen Sicherungssysteme Orte der Verteilungsgerechtigkeit sein sollen.

Man mag einwenden, dass Rawls' vier Funktionsbereiche lediglich eine Taxonomie der Hauptfunktionen verschiedener Institutionen darstellen. Rawls könnte leicht zugeben, dass Märkte auch Verteilungsziele verfolgen sollten. Dieser Einwand verfehlt jedoch Rawls' Position. Rawls ist der Idee einer institutionellen Arbeitsteilung verpflichtet. Er behauptet: „There must be a division of labor between the parts of the social system in answering to the common precepts of justice. Different institutions meet different claims“ (ebd.: 244). Für Rawls sind Funktionsbereiche durch ihre Ziele bestimmt und Institutionen lassen sich Funktionsbereichen eindeutig zuordnen. Innerhalb einer bestimmten Institution sieht er unterschiedliche Ziele wie Effizienz und Gerechtigkeit als unvereinbar an. Das macht er insbesondere im Hinblick auf Märkte deutlich: „It is better to assign to each branch only such tasks as are compatible with one another. Since the market is not suited to answer the claims of need, these should be met by a separate arrangement“ (ebd.: 245). Wie kommt Rawls zu dieser Ansicht? Zur Zeit der Entstehung der *Theorie der Gerechtigkeit* in den sechziger und frühen siebziger Jahren wurde in der Mikroökonomie das sogenannte Arrow-Debreu-Modell der Wirtschaft viel diskutiert. Mit diesem Modell kann bewiesen werden, dass die beiden Hauptsätze der Wohlfahrtsökonomik gelten. Der zweite Hauptsatz besagt, dass Effizienz und Gerechtigkeit unter bestimmten Bedingungen institutionell voneinander getrennt werden können. Nach dem Theorem kann jede gewünschte Verteilung durch Umverteilung von

Vermögen und Einkommen erreicht werden. Folglich können Märkte sich ganz auf ein anderes wichtiges gesellschaftliches Ziel konzentrieren, nämlich effizientes Wirtschaften. Ich gehe unten näher auf die beiden Hauptsätze ein. Vorher will ich aber herausstellen, wie verbreitet die Separationsthese unter politischen Philosophinnen ist.

1.3 Andere Befürworter der Separationsthese

Rawls hat die Separationsthese nicht erfunden. Viele Ökonominen waren vor ihm bereit, aus den Hauptsätzen der Wohlfahrtsökonomik die Separationsthese abzuleiten. Einige sind es noch heute. Betrachten wir zunächst die Schlüsse, die Arrow selbst gezogen hat. Sofern die Bedingungen erfüllt sind, unter denen die beiden Hauptsätze gelten, behauptet Arrow: „Any complaints about [the operation of a competitive market system] can be reduced to complaints about the distribution of income, which should then be rectified by lump-sum transfers“ (Arrow 1970: 4). Arrow zieht also den politischen Schluss, dass wir uns nur auf die Höhe steuerfinanzierter Umverteilung zu einigen brauchen, um jedweden Beschwerden über ungleiche Einkommensverteilungen zu begegnen. Allerdings achtet er darauf, die Grenzen der Anwendbarkeit des Theorems aufzuzeigen. In der weiteren Rezeption bleiben die Voraussetzungen für die Gültigkeit der Separationsthese jedoch häufig ungenannt. Ross Starrs Lehrbuch zur allgemeinen Gleichgewichtstheorie behandelt das Thema zum Beispiel wie folgt:

„It is the basis of the common prescription on public finance that any attainable distribution of welfare can be achieved using the market mechanism and lump-sum taxes (corresponding to the redistribution of endowments). On this basis, public authority intervention in the market through direct provision of services (housing, education, medical care, child-care, etc.) is an unnecessary escape from market allocation mechanisms with their efficiency properties. Public authority redistribution of income should be sufficient to achieve the desired reallocation of welfare while retaining the market discipline for efficient resource allocation“ (Starr 1997: 151).

Für Starr sind Versuche, Märkte in realen Volkswirtschaften im Sinne der Gerechtigkeit zu gestalten also „unnötige Ablenkungen vom Marktgeschehen“. Das Standardlehrbuch der Mikroökonomie für Doktoranden von Mas-Colell, Whinston und Green äußert sich ähnlich. Die Autoren sagen über den zweiten Hauptsatz: „[It] offers a strong conceptual affirmation of the use of competitive markets, even for dealing with distributional concerns“ (Mas-Colell/Whinston/Green 1995: 556). In der politischen Philosophie wird die Separationsthese nur manchmal explizit behauptet. Wir haben bereits gesehen, dass Rawls sie befürwortet. John Roemer teilt diese Annahme in seiner Diskussion der Marxschen Verbrauchstheorie. Er behauptet: „[I]f the exploitation of the worker seems unfair, it is because one thinks the initial distribution of capital stock, which gives rise to it is unfair“ (Roemer 2009: 54). Auch David Gauthier scheint von der Separationsthese überzeugt. Er behauptet: „The operation of a market cannot in itself raise any evaluative issues. Market outcomes are fair if, but of course only if, they result from fair initial distributions. [...] [T]hus morality has no application to market interaction under the conditions of perfect equilibrium“ (Gauthier 1986: 95).

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Separationsthese von politischen Philosophinnen manchmal ausdrücklich befürwortet und oftmals implizit angenommen wird. Befürworter der Separationsthese stützen sich auf den zweiten Hauptsatz der Wohlfahrtsökonomik. Arrow hat darauf hingewiesen, dass der Satz nur unter strengen Annahmen gilt.

Andere Ökonominnen und viele politische Philosophinnen hingegen sind davon ausgegangen, dass die Hauptsätze auf reale Volkswirtschaften anwendbar seien.

2. Der zweite Hauptsatz der Wohlfahrtsökonomik

In diesem Abschnitt stelle ich den zweiten Hauptsatz der Wohlfahrtsökonomik und die Annahmen vor, auf denen er beruht. Dazu führe ich zunächst den ersten Hauptsatz ein und diskutiere den Begriff der Effizienz, der in beiden Hauptsätzen eine zentrale Rolle spielt. Dann führe ich den zweiten Hauptsatz im Kontext des Arrow-Debreu-Modells ein, in dem der Satz gilt. Abschließend werde ich diskutieren, inwiefern der zweite Hauptsatz auf reale Volkswirtschaften anwendbar ist. Erst auf der Grundlage dieser technischen Betrachtung wird deutlich, inwiefern der zweite Hauptsatz die Separationsthese stützt. Im folgenden Abschnitt werde ich zeigen, dass die Popularität der Separationsthese in der politischen Philosophie auf eine allzu oberflächliche Auseinandersetzung mit der Wohlfahrtsökonomik zurückzuführen ist. Die Diskussion der Wohlfahrtsökonomik in diesem Abschnitt ist deshalb von philosophischem Belang.

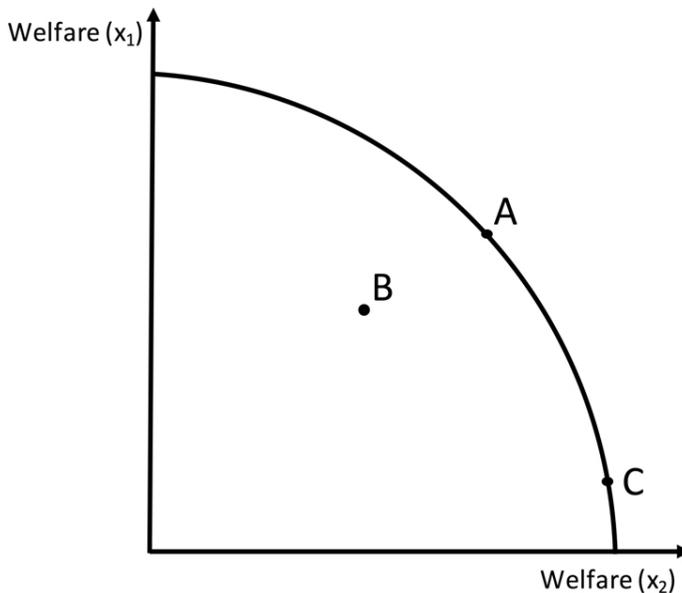
2.1 Der erste Hauptsatz der Wohlfahrtsökonomik

Das ökonomische Modell, in dem beide Hauptsätze gelten, ist das Arrow-Debreu-Modell. Es wurde von Kenneth Arrow und Gérard Debreu im Jahr 1954 vorgestellt (vgl. Arrow/Debreu 1954). Dieses Modell ist in der Mikroökonomie bis heute Ausgangspunkt, um zu verstehen, unter welchen Bedingungen wirtschaftliche Gleichgewichte existieren (vgl. Mas-Colell/Whinston/Green 1995: Kap. 10). Ein wirtschaftliches Gleichgewicht ist eine Situation, bei der die Nachfrage dem Angebot entspricht und weder Unternehmen noch Verbraucherinnen Anreize haben, ihr Verhalten zu ändern. Handel auf Märkten findet im Arrow-Debreu-Modell so lange statt, bis ein wirtschaftliches Gleichgewicht erreicht ist. Würde ein solches Gleichgewicht einmal erreicht, wäre es ein stabiler Ruhepunkt für eine Volkswirtschaft. Wirtschaftliche Gleichgewichte sind für uns von Interesse, weil sie attraktive Wohlfahrtseigenschaften besitzen. Im Arrow-Debreu-Modell sind wirtschaftliche Gleichgewichte eng mit effizientem Wirtschaften verknüpft. Nicht nur sind Gleichgewichte stabile Ruhepunkte, sondern jedes Gleichgewicht ist auch wirtschaftlich effizient. Diese Aussage ist der *erste Hauptsatz der Wohlfahrtsökonomik*. Wir werden uns hauptsächlich mit dem *zweiten Hauptsatz der Wohlfahrtsökonomik* befassen. Das Verständnis des ersten Hauptsatzes und des zugrundeliegenden Begriffs der wirtschaftlichen Effizienz ist jedoch eine entscheidende Voraussetzung für das Verständnis des zweiten Theorems und seiner Beziehung mit der Separationsthese. Rawls (1999: 240) erwähnt den ersten Hauptsatz, nicht aber den zweiten. Das ist eigenartig, weil es – wie wir sehen werden – der zweite Hauptsatz ist, der seiner Position zugrunde liegt.

2.2 Wirtschaftliche Effizienz

Der erste Hauptsatz befasst sich mit Effizienz. In der Wohlfahrtökonomik wird Effizienz üblicherweise als Pareto-Optimalität definiert. Eine Verteilung ist Pareto-optimal, wenn es keine alternative Verteilung gibt, die mindestens eine Person besserstellt, ohne mindestens eine Person schlechter zu stellen. Volkswirtschaften können eine Vielzahl Pareto-optimaler Zustände haben. Jeder dieser Zustände verteilt wirtschaftlichen Nutzen unter den Verbrauchern unterschiedlich. In einigen Zuständen herrscht große Ungleichheit, sodass die am schlechtesten Gestellten nur ein sehr niedriges Wohlfahrtsniveau erreichen. Abbildung 1 zeigt die Pareto-optimalen Verteilungen einer festen Warenmenge zwischen zwei Personen, x_1 und x_2 . An den Achsen ist die Wohlfahrt der beiden Individuen abgetragen. Die Kurve ist die sogenannte Pareto-Grenze, die alle Pareto-optimalen Verteilungen beschreibt. Mit zunehmendem Wohlstand von x_1 sinkt der Wohlstand von x_2 . Betrachten wir Punkt A auf der Pareto-Grenze. Da A auf der Pareto-Grenze liegt, gibt es keine Möglichkeit, die Wohlfahrt von x_1 zu verbessern, ohne x_2 schlechter zu stellen. Im Gegensatz dazu beschreibt B eine Verteilung, bei der beide durch Annäherung an die Pareto-Grenze bessergestellt werden können. Punkt C zeigt eine andere Pareto-optimale Verteilung. Während x_2 in Punkt C etwas bessergestellt ist als in A , hat x_1 ein viel niedrigeres Wohlfahrtsniveau.

Abbildung 1



Im Sinne der Pareto-Optimalität ist C nicht weniger effizient als A , obwohl x_1 in diesem Szenario schlecht abschneidet. Auch ist C in keiner Weise weniger effizient als A für x_1 und x_2 zusammengenommen. Den Punkt A dem Punkt C vorzuziehen, erfordert ein vergleichendes Kriterium für die Wohlfahrt zweier Individuen. Pareto-Effizienz ist kein solches Kriterium. Hinsichtlich ihrer Effizienz sind A und C gleichwertig, da der Übergang von einem zum anderen Zustand eine Verschlechterung der Wohlfahrtssituation für einen der Beteiligten erfordert. Wenn zwei für die Betroffenen derart unterschiedliche Verteilungen wie A und C

unter dem Gesichtspunkt der Effizienz gleichwertig sind, drängt sich die Frage auf, warum wir uns unter ethischen Gesichtspunkten um Effizienz sorgen sollten. Zwar leuchtet ein, dass effiziente Zustände ineffizienten Zuständen vorzuziehen sind, wenn sie sonst gleichwertig sind. Dafür müssen wir nur das moralische Prinzip des *minimalen Wohlwollens* annehmen. Es besagt, dass es besser ist, wenn es einem beliebigen Mensch besser geht – vorausgesetzt, alles andere bleibt unverändert (vgl. Hausman/McPherson 2006: 65). Sogenannte Pareto-superiore Verteilungen, die mindestens eine Person besserstellen, ohne eine andere Person schlechter zu stellen, sind nach dem Prinzip des minimalen Wohlwollens auch moralisch vorzuziehen. Unter anderen Kriterien zur Bewertung der Verteilung von Einkommen und Vermögen ist es jedoch gerade nicht gleich, ob Verteilung A oder C eintritt. Offensichtlich ist Effizienz blind für Gerechtigkeitsabwägungen. Nicht alle effizienten Verteilungen sind gleich gerecht und die gerechteste Verteilung muss nicht effizient sein. Effizienz kann aber auch mit anderen Kriterien wirtschaftlichen Erfolgs in Spannung geraten, zum Beispiel mit Wachstum. Effizienz ist eine statische Eigenschaft von Volkswirtschaften. Beim Testen der Effizienz betrachten wir eine Momentaufnahme der Wirtschaft: Ist es *jetzt* möglich, die gegebene Situation zu verbessern, ohne jemanden schlechter zu stellen? Die Frage nach der Effizienz unterscheidet sich mithin von der in die Zukunft gerichteten Frage nach Wachstum (vgl. Blaug 2007: 190). In einer wachsenden Volkswirtschaft vergrößert sich das Produkt, das zur Verteilung zur Verfügung steht. Die Wohlfahrtsökonomik liefert keinen Grund anzunehmen, dass jede effiziente Volkswirtschaft wächst oder ineffiziente Volkswirtschaften nicht wachsen. Eine Volkswirtschaft kann effizient sein und stagnieren. Zudem kann sie hochgradig ineffizient sein und dennoch schnell wachsen. Effizienz ist auch nicht per se erstrebenswerter als Wachstum. Das Wohlfahrtsniveau in kapitalistischen Gesellschaften ist in den letzten zwei Jahrhunderten dramatisch angestiegen, weil diese Volkswirtschaften außerordentlich stark gewachsen sind. Unter Wohlfahrts Gesichtspunkten ist ein besonderes Interesse an Effizienz mithin nur insofern gerechtfertigt, wie Effizienz Wachstum bewirkt.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Effizienz aus Sicht der Gerechtigkeit nur insofern von Bedeutung ist, als das Prinzip des minimalen Wohlwollens Pareto-superiore Verteilungen den Vorzug gibt, wenn diese Verteilungen in allen anderen moralisch relevanten Hinsichten gleich sind. Wie wir gesehen haben, sind Effizienzerwägungen aber blind für Verteilungsfragen. Aus Sicht der Gerechtigkeit ist also keinesfalls jede Pareto-effiziente Verteilung jeder nicht-Pareto-effizienten Verteilung vorzuziehen. Sofern ein Kausalzusammenhang zwischen wirtschaftlicher Effizienz und dynamischem Fortschritt besteht, ist Effizienz von Bedeutung, weil sie die Menge der zu verteilenden Güter erhöht. Es gibt aber keinen Grund anzunehmen, dass jede Maßnahme, die der Effizienz abträglich ist, Wachstum vermindert.

2.3 Der zweite Hauptsatz der Wohlfahrtsökonomik

Wenden wir uns nun dem zweiten Hauptsatz und seiner Bedeutung für die Separationsthese zu. Die Bedeutung des zweiten Hauptsatzes wird vor dem Hintergrund des ersten klar. Der erste Hauptsatz besagt, dass jedes wirtschaftliche Gleichgewicht effizient ist. Dies legt nahe, dass Märkte so reguliert werden sollten, dass die Wirtschaft in ein Gleichgewicht kommt. Wir haben aber auch gesehen, dass wirtschaftliche Gleichgewichte mehr oder weniger ungleiche Verteilungen hervorbringen können. Aus Sicht der Verteilungsgerechtigkeit sind daher einige

Gleichgewichte wünschenswerter als andere. Märkte sollten aus dieser Sicht also nicht nur Pareto-effizient sein, sondern auch gerecht. Der zweite Hauptsatz betrifft die Beziehung zwischen Effizienz und Gerechtigkeit: *Zweiter Hauptsatz*: Für jeden Gleichgewichtszustand gibt es eine Verteilung des Reichtums, die dazu führt, dass dieser Gleichgewichtszustand erreicht wird.³ Wir wissen durch den ersten Hauptsatz bereits, dass jeder Gleichgewichtszustand effizient ist. Wir wissen auch, dass nicht jeder Gleichgewichtszustand gerecht ist. Der zweite Hauptsatz besagt, dass wir durch Umverteilung dafür sorgen können, dass sich am Markt jedes beliebige Gleichgewicht einstellt. Unabhängig davon, welches Gleichgewicht wir erzielen möchten, die Vermögens- und Einkommensverteilung kann so angepasst werden, dass die Wirtschaft in dieses angestrebte Gleichgewicht kommt. Umverteilung wird vom Steuer- und Transfersystem geregelt, also außerhalb des Marktgeschehens. Träfe der zweite Satz auf reale Volkswirtschaften zu, wäre es zumindest unnötig, Märkte zu Orten der Verteilungsgerechtigkeit zu bestimmen. Stattdessen könnten wir das Steuer- und Transfersystem so gestalten, dass sich am Markt ein gerechtes Gleichgewicht einstellt. Aus dem zweiten Hauptsatz ergibt sich ein Argument für die Separationsthese, wenn zwei weitere Prämissen zutreffen. Die erste dieser Prämissen haben wir oben bereits besprochen. Es handelt sich um das Prinzip des *minimalen Wohlwollens*: Unter zwei Verteilungen A und B, von denen A Pareto-superior zu B ist, ist A *ceteris paribus* vorzuziehen. Die zweite Prämisse besagt, dass Märkte dann am besten Effizienz herstellen, wenn sie nicht reguliert werden, um Gerechtigkeitsziele über das Ziel der Effizienz hinaus zu verfolgen. Nehmen wir diese beiden zusätzlichen Prämissen an, ist es wünschenswert, dass Märkte keine Orte der Verteilungsgerechtigkeit sind. Diese Schlussfolgerung ist gerade die Separationsthese. Im Folgenden werde ich die beiden zusätzlichen Prämissen um des Arguments willen zugestehen und mich auf den zweiten Hauptsatz konzentrieren. Ich zeige zunächst, dass der zweite Hauptsatz im Arrow-Debreu-Modell der Wirtschaft gilt. Auf dieser Grundlage diskutiere ich, ob der zweite Satz auch für reale Volkswirtschaften gilt.

2.4 Das Arrow-Debreu-Modell

Das Arrow-Debreu-Modell kennt als Agentinnen Verbraucherinnen und Unternehmen. Verbraucherinnen sind durch ihr Vermögen und ihre Präferenzen gekennzeichnet. Sie besitzen Waren und Anteile an Unternehmen, aus denen sie Dividenden beziehen. Zusammen machen die Bestände an Waren und Unternehmensanteilen das Vermögen von Verbraucherinnen aus. Verbraucherinnen handeln mit Waren im Lichte jeweiliger Vorlieben und Vermögen. Jede Ware kann gehandelt werden. Durch Handel mit Waren bilden sich Preise heraus. Verbraucherinnen handeln, wenn das Bündel Güter, das sie erhalten, ihren Präferenzen besser entspricht als das Bündel Güter, das sie eintauschen. Es wird dabei davon ausgegangen, dass Präferenzen vollständig und transitiv sind.⁴ Unternehmen produzieren entsprechend ihrer Produktions- und Nachfragefunktion. Eine Produktionsfunktion beschreibt die Fähigkeit

3 Für eine technischere Darstellung vgl. Mas-Colell/Whinston/Green 1995: 327; Myles 1995: 41.

4 Die Präferenzen einer Verbraucherin sind vollständig, wenn für zwei beliebige Warenbündel x und y gilt, dass die Verbraucherin entweder x gegenüber y bevorzugt, y gegenüber x bevorzugt oder gegenüber x und y gleichgültig ist. Vollständigkeit ist also dann gegeben, wenn alle Alternativen geordnet werden können. Die Präferenzen einer Verbraucherin sind transitiv, wenn für beliebige drei Warenbündel x , y und z gilt, dass, wenn die Verbraucherin x gegenüber y und y gegenüber z bevorzugt, die Verbraucherin auch x gegenüber z bevorzugen muss. In der Rational-Choice-Theorie gelten Agentinnen als rational, wenn ihre Präferenzen vollständig und transitiv sind (vgl. Mas-Colell/Whinston/Green 1995).

eines Unternehmens, Inputs in Outputs umzuwandeln. Unternehmen haben typischerweise mehrere Produktionsmöglichkeiten. Während Verbraucherinnen ihre Präferenzbefriedigung in Abhängigkeit von Preisen und ihrer jeweiligen Vermögen maximieren, maximieren Unternehmen Gewinne, das heißt die Differenz zwischen Einnahmen und Produktionskosten.

Im Modell ergeben sich Preise aus Angebot und Nachfrage, die von den gerade eingeführten Faktoren abhängen. Die Nachfrage wird von den Präferenzen und dem Vermögen der Verbraucherinnen bestimmt. Das Angebot hängt von den Produktionsfunktionen der Unternehmen ab. Verbraucherinnen und Unternehmen legen also in gewisser Hinsicht die Preise gemeinsam fest, indem sie Angebot und Nachfrage bestimmen. In anderer Hinsicht müssen sie die resultierenden Preise als gegeben annehmen, da sie die Determinanten der Preise nicht beeinflussen können. Es kann gezeigt werden, dass bei Vorliegen bestimmter weiterer technischer Bedingungen im Arrow-Debreu-Modell ein eindeutiges Gleichgewicht besteht. Dies ist ein Zustand, in dem das Gesamtangebot der Gesamtnachfrage entspricht und jede Agentin ihren gewählten Plan unter Berücksichtigung ihrer Vorlieben oder ihrer Produktionsfunktion ausführen kann.

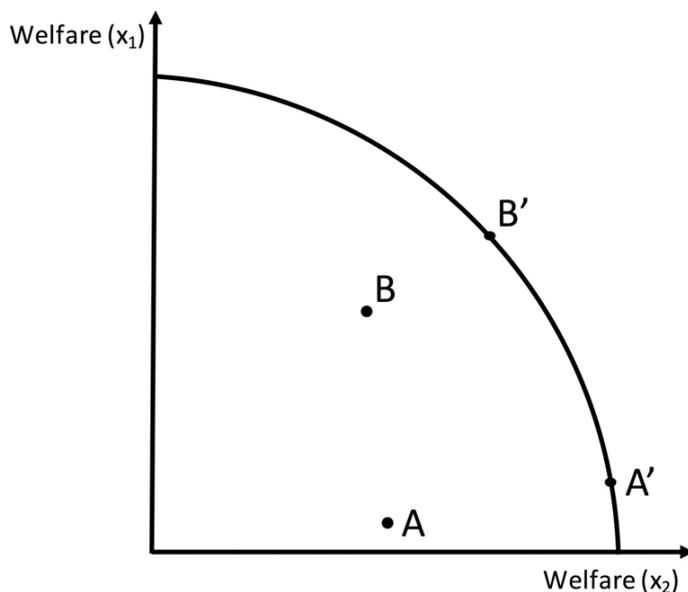
2.5 Der zweite Hauptsatz im Arrow-Debreu-Modell

Ich werde nun erklären, warum der zweite Hauptsatz im Arrow-Debreu-Modell gilt. Beachten wir Punkt A in Abbildung 2. Wir wissen aus dem ersten Wohlfahrtssatz, dass im Arrow-Debreu-Modell Handel auf Märkten zu wirtschaftlichen Gleichgewichten führt. Im Modell sorgt Handel also dafür, dass Verbraucherinnen Güterbündel erlangen, die sie von jedem beliebigen Punkt unterhalb der Kurve zu einem Punkt auf der Pareto-Grenze bringen. Der Grund dafür ist, dass Punkte wie A' Pareto-superior zu Punkten wie A sind. Daher haben sowohl x_1 als auch x_2 einen Anreiz zum Handeln und bewegen sich damit weiter auf die Pareto-Grenze zu. Haben sie diese Grenze einmal erreicht, hat mindestens einer der Handelnden keinen Anreiz mehr, weiter zu handeln. Deshalb ist das Gleichgewicht stabil.

Wir wissen aus dem vorangegangenen Abschnitt, dass die resultierende Verteilung nach Belieben ungerecht sein kann. In Punkt A erhält x_1 ein sehr kleines Warenbündel. Im Vergleich dazu ist das Warenbündel von x_2 viel größer. Das verschafft x_2 eine gute Startposition im Handel mit x_1 . Durch Warentausch sollten beide Verbraucherinnen einen Punkt auf der Pareto-Grenze erreichen. Beide Verbraucherinnen verbessern ihre Wohlfahrtsposition. Da aber die Startposition von x_1 soviel schlechter ist als die von x_2 , sollten wir erwarten, dass sie sich bei einem Gleichgewicht wie A' einpendeln, das für x_2 deutlich attraktiver ist als für x_1 .

Die Anfangsausstattung beider Individuen kann durch Umverteilung von x_2 zu x_1 angepasst werden. Ihr Wohlfahrtsniveau nach der Umverteilung wird durch B repräsentiert. x_1 befindet sich nun in einer besseren Verhandlungsposition. Wir sollten erwarten, dass sich das Gleichgewicht nach dem Handel zu Gunsten von x_1 verschiebt. Die Handelnden könnten in Punkt B' landen. Die allgemeine Überlegung gilt unabhängig von den beispielhaft gewählten Punkten: Durch Veränderung der Anfangsausstattungen der Verbraucherinnen kann die nach dem Handel resultierende Verteilung verändert werden. Diese Einsicht wird vom zweiten Hauptsatz ausgedrückt. Für jeden Gleichgewichtspunkt auf der Pareto-Grenze gibt es eine anfängliche Verteilung, für die gilt, dass Handel die Verbraucherinnen zu diesem Gleichgewicht führen wird.

Abbildung 2



2.6 Der zweite Hauptsatz und die Separationsthese

Was lernen wir aus dieser Diskussion des zweiten Wohlfahrtssatzes über die Plausibilität der Separationsthese? Der zweite Satz legt nahe, dass wir die Sorge um Effizienz und um Gerechtigkeit im Arrow-Debreu-Modell institutionell trennen können. Jede angestrebte Verteilung kann durch Umverteilung im Steuer- und Transfersystem erreicht werden. Das Marktgeschehen selbst, so scheint es, kann ausschließlich der Effizienz verpflichtet bleiben. Wenn aus dem zweiten Satz eine politische Implikation zu ziehen ist, dann die, dass Befürworterinnen von Verteilungsgerechtigkeit die Märkte in Ruhe ihre Arbeit tun lassen sollten. Stattdessen sollten sie für eine Umverteilung von Reichtum und Einkommen plädieren, die zu den gewünschten Verteilungsergebnissen führt.

Aber die Separationsthese ist mehr als eine Neuformulierung des zweiten Hauptsatzes. Vielmehr besagt die Separationsthese, dass wir in der realen Wirtschaft das tun sollten, was der zweite Hauptsatz unter den Annahmen des Arrow-Debreu-Modells als möglich ausweist. Die Separationsthese dehnt die im Arrow-Debreu-Modell gewonnene Einsicht auf reale Volkswirtschaften aus und bezieht sie zudem nicht nur auf Warenmärkte, sondern auch auf Arbeits- und Finanzmärkte. Um diese Übertragung zu rechtfertigen, müsste aber erst gezeigt werden, dass reale Volkswirtschaften dem Arrow-Debreu-Modell hinreichend ähnlich sind. Ich habe also gezeigt, dass die Separationsthese dann vom zweiten Hauptsatz gestützt wird, wenn die Annahmen des Arrow-Debreu-Modells, auf dem er beruht, in realen Volkswirtschaften gelten. An der Gültigkeit dieser Modellannahmen für reale Volkswirtschaften bestehen aber erhebliche Zweifel, wie ich im Folgenden zeigen werde.

3. Gegen die Separationsthese

Wir haben gesehen, dass der zweite Hauptsatz der Wohlfahrtsökonomik herangezogen wird, um die Separationsthese zu begründen. In diesem Abschnitt zeige ich, dass diese Begründung nicht triftig ist. Zunächst diskutiere ich, ob sich die Annahmen des Arrow-Debreu-Modells auf reale Volkswirtschaften allgemein anwenden lassen. Ich zeige, dass hier erhebliche Zweifel angebracht sind. Dann wende ich mich den Kreditmärkten als wichtigem Spezialfall zu. Ich begründe, warum die Anwendung der Separationsthese auf Kreditmärkte besonders fragwürdig ist. Oben habe ich erläutert, dass der zweite Hauptsatz in einem stark vereinfachenden Modell der Wirtschaft bewiesen werden kann. Im Arrow-Debreu-Modell gelten zum Beispiel unrealistische Annahmen über die Vollständigkeit und Transitivität der Präferenzen von Verbraucherinnen. Die zugrundeliegende Vorstellung, nach der sich Wirtschaften in stabilen Gleichgewichten einrichten, hat wenig mit der dynamischen Realität von Marktwirtschaften gemeinsam. Solche Unähnlichkeiten sollten uns zur Vorsicht gereichen. Andererseits sollten wir dem generellen Einwand, das Arrow-Debreu-Modell vereinfache die Wirklichkeit, auch nicht allzu viel Gewicht beimessen. Die Stärke von Modellen besteht gerade darin, nur diejenigen Elemente zu modellieren, die für das Verständnis eines Zusammenhangs wichtig sind. Problematisch wird Vereinfachung erst dann, wenn Modellannahmen die Wirklichkeit derart verfremden, dass sie den Zusammenhang verfälschen, den sie beleuchten wollen. Eine solche grob irrealen Modellannahme des zweiten Hauptsatzes ist die politische Durchsetzbarkeit beliebig hoher Steuern. Theoretisch könnte eine gerechte Verteilung allein durch das Steuer- und Transfersystem herbeigeführt werden, wenn die Fähigkeit von Staaten, Steuern zu erheben, unbegrenzt wäre. Aber Steuergesetze werden in Demokratien von der Mehrheit gemacht. In der Praxis erweist es sich als schwierig, politische Mehrheiten für Steuerreformen zu organisieren, die Korrekturen an bestehenden Ungerechtigkeiten ermöglichen würden. Thomas Nagel und Liam Murphy (2004) haben gezeigt, dass die meisten Menschen der Ansicht sind, einen Anspruch auf ihr Vorsteuereinkommen zu haben. Diese Eigentumsfiktion begrenzt die Höhe der Einkommenssteuer, die politisch durchsetzbar ist. Mehrheiten für Vermögenssteuern zu organisieren, ist noch anspruchsvoller. Aus diesem Grund lehnen viele empirisch arbeitende Ökonominen den zweiten Hauptsatz als praktisch unbedeutend ab (vgl. Blaug 2007: 197; Myles 1995: 45–53). Die fehlende Praktikabilität ist ein gewichtiger Grund, die durch Märkte erzeugten Ungleichheiten von vornherein zu begrenzen, statt zu versuchen, sie hinterher zu korrigieren, was in der Praxis nie vollständig gelingen wird.

Die Separationsthese beansprucht Gültigkeit für alle Arten von Märkten, einschließlich der Finanz- und Arbeitsmärkte. Unterschiedliche Märkte haben aber unterschiedliche Eigenschaften. Einige dieser Eigenheiten können die Gültigkeit des zweiten Hauptsatzes beeinträchtigen und damit die der Separationsthese. Ich möchte mich auf Kreditmärkte konzentrieren. Mein Ansatz besteht darin, spezifische Merkmale der Kreditmärkte zu identifizieren, die der Anwendung des zweiten Hauptsatzes entgegenstehen. Wenn dieser Einwand gelingt, gilt die Separationsthese nicht für das Kreditssystem und zwar selbst dann nicht, wenn die Separationsthese auf Märkten ohne die besonderen Merkmale der Kreditmärkte anwendbar wäre. Im Arrow-Debreu-Modell gibt es kein Finanzsystem, keine Zentralbank und kein Geld; es modelliert eine reine Tauschwirtschaft. Auf den ersten Blick scheint es deshalb verfehlt, den zweiten Hauptsatz auf Finanzmärkte anzuwenden. Allerdings kann das Modell

leicht erweitert werden, um rudimentäre Kapitalmärkte abzubilden. Jede im Arrow-Debreu-Modell gehandelte Ware kann als Geld interpretiert werden. In diesem Sinne könnte der Austausch dieser „Geld-Ware“ zwischen den Verbrauchern als rudimentärer Peer-to-Peer-Kreditmarkt gesehen werden (vgl. Myles 1995: 194 ff.; Simunek 1990). In t_1 übertragen Gläubigerinnen eine gewisse Menge der Geld-Ware an Schuldnerinnen. Im Gegenzug übertragen die Schuldnerinnen in t_2 die gleiche Menge der Geld-Ware zuzüglich eines Zinses zurück an die Gläubigerinnen. Durch eine Erweiterung des Modells kann sogar das Ausfallrisiko von Krediten abgebildet werden. Dazu müssen zustandsabhängige Waren eingeführt werden. Der Wert solcher Waren hängt davon ab, welches Szenario eintritt. Zum Beispiel kann eine zustandsabhängige „Kredit-Ware“ so definiert werden, dass sie in guten Szenarien den Wert des geliehenen Kapitals zuzüglich Zinsen annimmt, in schlechten aber einen Teil ihres Wertes verliert. Das Arrow-Debreu-Modell kann also durchaus auf Geld und Kredit angewandt werden. Allerdings werden Geld und Kredit als herkömmliche Waren wie Milch oder Autos modelliert.

Wenn Kredit sich in realen Volkswirtschaften wie eine Ware verhielte, sollte jede Verbraucherin Zugang zu Krediten zu dem Zinssatz haben, bei dem sich Angebot und Nachfrage nach Krediten treffen. In realen Volkswirtschaften haben viele Verbraucherinnen jedoch zu keinem Zinssatz Zugang zu Krediten. Studien aus den USA und Großbritannien finden immer wieder Belege für Kreditbeschränkungen (vgl. Bowles 2006: 303). Eine britische Studie zeigt, dass eine Erbschaft von 10.000 Pfund die Wahrscheinlichkeit verdoppelt, dass junge Briten ein Unternehmen gründen. Die Autoren dokumentieren anhand von Interviews, dass Kapitalbeschaffung das größte Hindernis für Unternehmensgründer darstellt (vgl. Blanchflower/Oswald 1998; für die USA vgl. Holtz-Eakin/Joulfaian/Rosen 1993). Eine Studie aus den USA zeigt, dass Unternehmen erfolgreicher sind, je wohlhabender ihre Gründer sind. Die Studie zeigt, dass wohlhabendere Gründerinnen keineswegs talentiertere Unternehmerinnen sind. Stattdessen sei es der bessere Zugang zu Kapital, der den Erfolg wohlhabenderer Unternehmerinnen ausmacht. Weniger wohlhabende Gründerinnen setzen zu wenig Kapital ein, weil sie keinen Zugang zu mehr Kapital haben (vgl. Evans/Jovanovic 1989).

Auch Verbraucherinnen haben mit Kreditbeschränkungen zu kämpfen. Eine Studie vergleicht die Abwägungen von wohlhabenden und weniger wohlhabenden Verbraucherinnen beim Kauf von Klimaanlageanlagen (vgl. Hausman 1979). Die Studie zeigt, was der Volksmund weiß: Arme Leute leben teuer. Wohlhabendere Haushalte tragen für die gleiche Klimaanlage deutlich niedrigere Gesamtkosten als weniger wohlhabende Haushalte. Der Grund ist, dass weniger wohlhabende Verbraucherinnen Modelle mit niedrigeren Anschaffungskosten und höheren Betriebskosten wählen. Ärmere Haushalte haben auch auf dem Wohnungsmarkt mit Kreditbeschränkungen zu kämpfen. Ein Großteil der US-Amerikanerinnen, die ihre Unterkunft mieten, statt sie zu kaufen, würde es vorziehen, zu kaufen, hat aber zu keinem Zinssatz Zugang zu einem Hypothekendarlehen (vgl. Tighe/Mueller 2013: 15). Nicht nur ist zu kaufen über die allermeisten längeren Zeiträume betrachtet günstiger als zu mieten. Der Erwerb von Wohneigentum eröffnet oft auch die Möglichkeit, in Wohngebieten zu ziehen, die ihrerseits die Einkommens-, Bildungs- und Kreditchancen erhöhen. Familien mit niedrigen Einkommen wohnen häufig nur deshalb zur Miete, weil sie keinen Zugang zu Hypothekenkrediten haben. Eine Studie zeigt, dass in den USA nur acht Prozent der Familien, die zur Miete wohnen, Zugang zu Hypothekenkredit haben (vgl. Savage 2009). Solche Kreditbeschränkungen sind im Arrow-Debreu-Modell nicht leicht zu erklären. Sie sind Ausdruck der Tatsache, dass die Nachfrage an Krediten das Angebot übersteigt. Um diesen Umstand zu erklären, haben

Ökonominnen das Arrow-Debreu-Modell verlassen. Um Kreditbeschränkungen zu erklären, untersuchen sie stattdessen Informationsasymmetrien. Dieser Ansatz zeigt, dass ein Mangel an Eigenkapital und Sicherheiten zu Kreditengpässen führen kann.

Warum fordern Banken immer Sicherheiten und oft auch Eigenkapital, wenn sie Kreditwürdigkeit zum Beispiel im Hinblick auf Hypotheken- oder Unternehmenskredite prüfen? Kredite ermöglichen es, einen Immobilienkauf oder ein Unternehmen mit dem Geld Anderer zu finanzieren. Für Kreditnehmerinnen schaffen sie einen Anreiz, Risiken einzugehen, denen sie das eigene Vermögen nicht aussetzen würden (*moral hazard*). Zudem wissen Kreditnehmerinnen meist besser als ihre Gläubigerinnen, ob sie ihre Kreditverträge in Zukunft bedienen können oder wollen. Diese Informationsasymmetrie zwischen Gläubigerinnen und Kreditnehmerinnen lässt sich nicht im Arrow-Debreu-Modell abbilden. Wegen dieser Asymmetrie erwarten jedoch in realen Volkswirtschaften Gläubiger von Kreditnehmerinnen, dass sie Sicherheiten stellen und Eigenkapital einbringen, wenn sie einen Kredit erhalten wollen. Durch die Bereitschaft, eigenes Vermögen zu verpfänden und eigenes Geld einzusetzen, signalisieren die Kreditnehmerinnen den Gläubigerinnen, dass sie annehmen, in der Lage zu sein, ihre Kreditverpflichtungen zu bedienen. Dies erklärt, warum vermögendere Haushalte niedrigere Zinssätze angeboten bekommen als weniger vermögende Haushalte. Ein Teil des Zinssatzes, den weniger vermögende Haushalte angeboten bekommen, ist ein Risikozuschlag. Je mehr Eigenkapital ein Haushalt einzubringen in der Lage ist, desto weniger sind Banken auf Risikozuschläge angewiesen. Höhere Zinssätze für vermeintlich riskantere Projekte führen jedoch zu einer Negativauswahl. Je höher der Zinssatz, desto weniger lukrativ ist es für Kreditnehmerinnen, ihr Vorhaben durch einen Kredit zu finanzieren. Besonnene Antragstellerinnen werden ein Angebot zu höheren Zinsen deshalb mit höherer Wahrscheinlichkeit ablehnen. Die verbleibenden Antragstellerinnen, die einen Kreditvertrag trotz hoher Zinsen abschließen, sind deshalb mit höherer Wahrscheinlichkeit unbesonnen. Das wissen Banken und bieten deshalb solche Konditionen gar nicht erst an. Damit werden aber auch Antragstellerinnen ausgeschlossen, die ihre Kreditverträge sehr wohl bedient hätten.

Wie viel Eigenkapital Banken verlangen, hängt nicht vom Steuer- und Transfersystem, sondern von der Regulierung der Kreditmärkte ab. Vor der Finanzkrise 2008/9 konnten viele Haushalte in den USA einen Kredit erhalten, ganz ohne Eigenkapital einzubringen. In Deutschland führt eine strengere Regulierung des Kreditmarktes dazu, dass Eigenkapitalquoten von 20 Prozent bei Hypothekenkrediten selten unterschritten werden. Je nachdem, wie die Regulierung gestaltet wird, werden weniger vermögende Haushalte dadurch aber von der Kreditvergabe ausgeschlossen. Das Problem betrifft aber nicht nur arme Haushalte. Tatsächlich bestehen für jede potentielle Kreditnehmerin auf einer bestimmten Ebene Kreditbeschränkungen. Selbst bei einer gleichen Verteilung von Vermögen und Einkommen wären Haushalte und Unternehmen mit Kreditbeschränkungen konfrontiert. Wir haben oben gesehen, dass Zugang zu Krediten in realen Volkswirtschaften eine wichtige Ressource darstellt, um andere Güter zu erhalten. Für diesen wichtigen Markt gilt der zweite Hauptsatz aber nicht, da Zugang zu Krediten nicht allein durch Steuern und Transfers geregelt werden kann, sondern die Gestaltung der Eigenkapitalquoten voraussetzt.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der zweite Hauptsatz der Wohlfahrtsökonomik auf reale Volkswirtschaften schon deshalb nicht anwendbar ist, weil er unrealistische Voraussetzungen über die politische Durchsetzbarkeit von Steuern und Transfers in marktwirtschaftlich organisierten Gesellschaften macht. Darüber hinaus haben einige Märkte Besonderheiten, die die Anwendbarkeit des zweiten Hauptsatzes von vornherein ausschließen.

Märkte wie der Kreditmarkt, auf dem Informationsasymmetrien herrschen, lassen sich im Arrow-Debreu-Modell nicht abbilden.

4. Implikationen für die Suche nach gerechten ökonomischen Institutionen

Ich habe einem Argument für die Separationsthese nachgespürt, die besagt, dass das Steuer- und Transfersystem der ausschließliche Ort der Verteilungsgerechtigkeit sein sollte. Aus der Separationsthese folgt, dass Märkte nicht im Sinne von Gerechtigkeitsvorstellungen gestaltet werden sollten. Die Separationsthese bezieht Plausibilität aus dem zweiten Hauptsatz der Wohlfahrtsökonomik. Ich habe gezeigt, dass erhebliche Zweifel angebracht sind, dass der zweite Hauptsatz auf reale Volkswirtschaften angewandt werden kann. Insbesondere können die Ergebnisse nicht auf solche Märkte angewendet werden, in denen Informationsasymmetrien herrschen. Mein Argument ist mit dem Gedanken vereinbar, dass wir uns überwiegend auf das Steuer- und Transfersystem stützen sollten, um Gerechtigkeit herzustellen. Anders als mit der Separationsthese behauptet, gibt es jedoch keinen prinzipiellen Grund, Märkte nicht auch unter Gerechtigkeitsgesichtspunkten zu regulieren.

Dieses Ergebnis eröffnet ein zusätzliches Betätigungsfeld für politische Philosophinnen: Märkte so zu gestalten, dass sie Gerechtigkeitserwägungen berücksichtigen. Zwar wird die Gestaltung von Märkten in der Ethik und politischen Philosophie bereits diskutiert, aber häufig in Bezug auf neu zu schaffende oder umstrittene Märkte wie den Markt für den Handel mit Organen (vgl. u. a. Erin/Harris 2003). In der Debatte über die gerechte Gestaltung von ökonomischen Institutionen spielen solche Überlegungen aber nur eine untergeordnete Rolle.

Rawls hat sich in seinem späten Buch *Justice as Fairness – A Restatement* am ausführlichsten zu den institutionellen Folgen seiner Gerechtigkeitstheorie geäußert (vgl. Rawls 2001: 135 ff.). Dort entwickelt er die Idee einer „property-owning democracy“, einer auf Privateigentum und Märkten beruhenden Gesellschaftsform, in der sich Einkommens- und Vermögensungleichheit in Grenzen halten (vgl. ebd.: 159). Nur so könne die Freiheit und Unabhängigkeit aller Bürgerinnen dauerhaft gewahrt werden (vgl. ebd.). Für unsere Zwecke ist entscheidend, welche Institutionen Rawls ins Auge fasst, um seine Gerechtigkeitsvorstellungen zu verwirklichen. Rawls verengt den Raum der Möglichkeiten von vornherein auf Steuern und konzentriert sich vorwiegend auf Erbschaftssteuern (vgl. ebd.: 160 f.). Rawls spricht sich auch gegen die Einkommenssteuer und für eine Konsumsteuer aus. Keine Rolle spielt hingegen die Regulierung von Märkten im Sinne seiner Gerechtigkeitsprinzipien.

Rawls hat den Ton für die folgende Debatte gesetzt. In einem detaillierten Vorschlag, wie man eine „property-owning democracy“ in den USA verwirklichen könnte, diskutiert Thad Williamson (2012) wiederum die Besteuerung von Erbschaften und Kriterien für die Umverteilung von Vermögenswerten – nicht aber die Regulierung von Märkten. Andere aktuelle Reformvorschläge zur Gestaltung von ökonomischen Institutionen sind von vornherein auf spezifische Umverteilungsinstrumente fixiert, wie ein bedingungsloses Grundeinkommen (Parijs/Vanderborght 2017), Stakeholder Grants (Ackerman/Alstott/Parijs 2006) oder Marktsozialismus (Roemer/Wright 1996). Wenn wir uns von der Separationsthese verabschieden, wird der Blick frei für Themen in der politischen Philosophie, die aktuell politisch

diskutiert werden. Wie viel Eigenkapital müssen Kundinnen mitbringen, um eine Hypothek aufnehmen zu können, und sollen die Zinszahlungen bei Hypothekenkrediten steuerlich absetzbar sein? Soll der Mindestlohn erhöht oder gar gesenkt werden? Wie sollen wir mit Aktienoptionen bei der Bezahlung von CEOs umgehen? Soll die Zentralbank Umweltfreundlichkeit berücksichtigen, wenn sie Unternehmensanleihen im Rahmen ihrer Geldpolitik als Reaktion auf eine Krise am Kapitalmarkt kauft? Nach welchen Maßstäben sollen Krankenkassen entscheiden, welche Medikamente sie für ihre Mitglieder bezahlen, und wie viel sollten sie bereit sein, zu bezahlen? Diese Fragen sollen die bestehende Debatte nicht ersetzen, sondern stellen eine wichtige Ergänzung dar. Jede der gestellten Fragen hat schon heute erhebliche Auswirkungen auf die Einkommens- oder Vermögensverteilung. Selbst in einer „property-owning democracy“ würden wir um keine dieser Fragen herumkommen. In unseren weniger gerechten Gesellschaften können sie einen Beitrag leisten, dem Trend zu steigender Ungleichheit entgegenzuwirken.

Literatur

- Abizadeh, Arash, 2007: Cooperation, Pervasive Impact, and Coercion: On the Scope (not Site) of Distributive Justice. In: *Philosophy & Public Affairs* 35 (4), 318–358.
- Ackerman Bruce / Alstott, Anne / Van Parijs, Philippe, 2006: *Redesigning Distribution: Basic Income and Stakeholder Grants as Cornerstones for an Egalitarian Capitalism*, London / New York.
- Arrow, Kenneth, 1970: Political and economic evaluation of social effects and externalities. In: Julius Margolis (Hg.), *The analysis of public output*. National Bureau of Economic Research, 1–30.
- Arrow, Kenneth J. / Debreu, Gérard, 1954: Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy. In: *Econometrica* 22 (3), 265–290.
- Blanchflower, David G. / Oswald, Andrew J., 1998: What Makes an Entrepreneur? In: *Journal of Labor Economics* 16 (1), 26–60.
- Blaug, Mark, 2007: The fundamental theorems of modern welfare economics, historically contemplated. In: *History of Political Economy* 39 (2), 185–207.
- Bowles, Samuel, 2006: *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*, New York / Princeton.
- Brock, Gillian, 2008: Taxation and Global Justice: Closing the Gap between Theory and Practice. In: *Journal of Social Philosophy* 39 (2), 161–184.
- Dietsch, Peter, 2010: The market, competition, and equality. In: *Politics, Philosophy & Economics* 9 (2), 213–244.
- Dietsch, Peter, 2015: *Catching Capital: The Ethics of Tax Competition*, Oxford.
- Dworkin, Ronald, 1981: What is Equality? Part 1: Equality of Welfare. In: *Philosophy & Public Affairs* 10 (3), 185–246.
- Epstein, Gerald A., 2006: *Financialization and the World Economy*, Cheltenham.
- Erin, Charles A. / Harris, John, 2003: An ethical market in human organs. In: *Journal of Medical Ethics* 29 (3), 137–138.
- Evans, David S. / Jovanovic, Boyan, 1989: An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. In: *Journal of Political Economy* 97 (4), 808–827.
- Gaisbauer, Helmut P. / Schweiger, Gottfried / Sedmak, Clemens, 2015: *Philosophical Explorations of Justice and Taxation: National and Global Issues*, Wiesbaden.
- Gauthier, David P., 1986: *Morals by Agreement*, Oxford.
- Halliday, Daniel, 2013: Justice and Taxation. In: *Philosophy Compass* 8 (12), 1111–1122.

- Hausman, Daniel M. / McPherson, Michael S., 2006: *Economic Analysis, Moral Philosophy and Public Policy*, Cambridge.
- Hausman, Jerry A., 1979: Individual Discount Rates and the Purchase and Utilization of Energy-Using Durables. In: *The Bell Journal of Economics* 10 (1), 33–54.
- Holtz-Eakin, Douglas / Joulfaian, David / Rosen, Harvey S., 1993: *Sticking it Out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints*. National Bureau of Economic Research; <http://www.nber.org/papers/w4494>, 21.04.2021.
- Mas-Colell, Andreu / Whinston, Michael D. / Green, Jerry R., 1995: *Microeconomic Theory*, Oxford.
- Murphy, Liam / Nagel, Thomas, 2004: *The Myth of Ownership: Taxes and Justice*. Oxford / New York.
- Myles, Gareth D., 1995: *Public Economics*, Cambridge.
- O’Neill, Martin / Williamson, Thad, 2012: *Property-Owning Democracy: Rawls and Beyond*, Hoboken.
- Van Parijs, Philippe / Vanderborght, Yannick 2017. *Basic Income: A Radical Proposal for a Free Society and a Sane Economy*, Cambridge (MA).
- Piketty, Thomas, 2014: *Capital in the Twenty-First Century*, Cambridge (MA).
- Pistor, Katharina, 2019: *The Code of Capital: How the Law Creates Wealth and Inequality*, Princeton.
- Rawls, John, 1999: *A Theory of Justice*, Revised Edition, Cambridge (MA).
- Rawls, John, 2001: *Justice as Fairness: A Restatement*, Cambridge (MA).
- Rawls, John, 2013: *Political Liberalism: Expanded Edition*, New York.
- Rodrik, Dani, 2017: *Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy*, Princeton.
- Roemer, John E., 2009: *Free to Lose: An Introduction to Marxist Economic Philosophy*, Cambridge (MA).
- Roemer, John E. / Wright, Erik O., 1996: *Equal Shares: Making Market Socialism Work*, London / New York.
- Ronzoni, Miriam, 2014: Global Tax Governance: The Bullets Internationalists Must Bite – And Those They Must Not. In: *Moral Philosophy and Politics* 1 (1), 37–59.
- Savage, Howard A., 2009: *Who Could Afford to Buy a Home in 2004? Current Housing Reports*. H121/09–1. Washington.
- Simunek, Vladimir J., 1990: The Arrow-Debreu model of general competitive equilibrium in a monetary economy. In: *Mathematical and Computer Modelling* 14, 1150–1154.
- Starr, Ross M., 1997: *General Equilibrium Theory: An Introduction*, Cambridge.
- Stockhammer, Engelbert, 2013: Financialization, income distribution and the crisis. In: Sebastiano Fadda / Pasquale Tridico (Hg.), *Financial Crisis, Labour Markets and Institutions*, New York, 98–119.
- Tighe, Rosie / Mueller, Elizabeth, 2013: *The Affordable Housing Reader*, London / New York.
- Wenar, Leif, 2015: *Blood Oil: Tyrants, Violence, and the Rules that Run the World*, Oxford.
- Williamson, Thad, 2012: Realizing Property-Owning Democracy: A 20-Year Strategy to Create an Egalitarian Distribution of Assets in the United States. In: M. O’Neill / T. Williamson (Hg.), *Property-Owning Democracy: Rawls and Beyond*, Hoboken, 225–248.