

Zur normativen Ökonomik privater Umverteilung – eine Problemskizze

Werner Steden

Abstract

On the Normative Economics of Private Redistribution – An Outline of Problems

In this paper neoclassical preference theory is taken as the general theoretical basis for an attempt to formulate, in contrast to the Rawlsian theory of justice, a normative economics of (re)distribution.

First, the theory of distributive preferences is presented. In theory, distributive preferences of an individual can be described by a preference function with own income and the incomes of other persons as arguments. That means that distributive preferences involve interpersonal externalities. The shape of the preference function is being discussed on the assumption of various motives (egoism vs. altruism; envy vs. solidarity).

Secondly, the criterion of distributive efficiency in the Paretian sense is formulated and a provisional and loose criterion of distributional justice is added. Using both criteria, individual distributive behaviour is analysed for the two-persons and the general n-persons case. Interpersonal externalities in this context cause distributive inefficiencies, i.e. a failure of private distributive action. Individual norms of distributive justice have a conflicting character which is cleared up by applying the merit wants argument, and causes further insufficiencies of private distributive action.

Summarizing, the analogous use of both arguments, externalities and merit wants, well-known in allocation theory, allows a clear distinction between individual and collective distributive aims, and indicates the way in which a theory of state distributive action should be developed.

1. Vorbemerkung

Im folgenden geht es um den Entwurf einer normativen Verteilungstheorie. Jedes Mitglied unserer Gesellschaft hegt subjektive Vorstellungen darüber, wie die Früchte des gemeinsamen Produktionsprozesses aufgeteilt werden sollten. Derartige Verteilungsvorstellungen bilden einen wesentlichen Bestandteil individueller

Präferenzsysteme. Sie bestimmen das distributive Individualverhalten der Einzelmenschen untereinander. Sie beeinflussen das Stimmverhalten der Bürger im demokratischen Willensbildungsprozeß, das Verhalten der Politiker bei der Umsetzung des Wählerwillens und das distributive Verhalten der staatlichen Kollektive. Diese Verteilungsvorstellungen lassen sich auch präferenztheoretisch darstellen, und zwar in Form von interpersonellen und sozialen Präferenzabhängigkeiten. Sie sollten daher von der normativen Ökonomik berücksichtigt werden¹.

Das nationalökonomische Denken hat sich dieser Einsicht weitgehend entzogen. Dafür boten sich außerhalb des verteilungstheoretischen Bereichs gute Rechtfertigungsgründe. Die Vernachlässigung interpersoneller und sozialer Präferenzabhängigkeiten brachte der Theorieformulierung nämlich im allgemeinen einen großen Gewinn an formaler Eleganz und Einfachheit und erleichterte die Ableitung einzelner Theoreme ganz entscheidend. Im Bereich der normativen Verteilungstheorie, der es um die Ökonomik des (Um)Verteilungsgeschäfts geht, veränderte die Vernachlässigung aber anders als z. B. im Bereich der Allokationstheorie den Inhalt der zentralen Aussagen oder verhinderte sogar deren Ableitung²; sie hätte daher auf keinen Fall hingenommen werden dürfen. Diese Vernachlässigung ist der Hauptgrund dafür, daß es der Wohlfahrtsökonomie bis auf den heutigen Tag nicht gelungen ist, eine normative Verteilungstheorie auszuformulieren.

Im folgenden wird daher von der Annahme interpersoneller und sozialer Präferenzabhängigkeiten als Niederschlag vorgegebener individueller Verteilungsvorstellungen ausgegangen und versucht, die Grundlagen einer normativ ausgerichteten ökonomischen Verteilungstheorie noch einmal neu zu durchdenken. Die Überlegungen erstrecken sich ausschließlich auf den Bereich des privaten (Um)-Verteilungsverhaltens innerhalb der mikroökonomischen Theorie. Sie werden bis zu dem Punkt fortgeführt, wo eine ökonomische Theorie staatlichen Umverteilungshandelns einzusetzen hätte. Die Analyse erfolgt bei fast völligem Absehen von allokativen Effizienzaspekten, jedoch bei Berücksichtigung gewisser ethischer Implikationen, die mit den vorgegebenen subjektiven Verteilungsvorstellungen und dem durch sie gesteuerten Umverteilungshandeln verbunden sein können. Abschnitt 2 enthält die präferenztheoretischen Grundlagen; Abschnitt 3 unterzieht das private Umverteilungshandeln einer normativen Beurteilung.

2. Die präferenztheoretischen Grundlagen

2.1. Allgemeine Formulierung der Präferenzfunktion

Der Einfachheit halber wird im folgenden von einer Welt ausgegangen, in der die einzelnen Wirtschaftssubjekte gezwungen sind, im Erwerbsprozeß den gleichen Freizeitverzicht zu leisten, in der sie über kein Vermögen verfügen, das ihnen ein

Vermögenseinkommen abwerfen könnte³, und in der volle Transparenz über die Einkommensverhältnisse anderer Personen herrscht. Diese Welt umfasse zur weiteren Vereinfachung nur zwei Personen. Wenn in dieser Welt die beiden Individuen i und j im Prozeß der Einkommensverteilung einander Gerechtigkeit widerfahren lassen wollen, hat das zur Folge, daß die Wohlfahrt des einen von der Wohlfahrt des anderen abhängt. Ihre Präferenzfunktion, mit deren Formulierung die distributive Grundentscheidung der Individuen fixiert ist, läßt sich daher wie folgt spezifizieren:

$$(1) \quad U_k = U'_k(Y_k, U_l) \quad \begin{array}{l} k, l \in \{i, j\} \\ k \neq l \end{array}$$

wobei

$$\begin{array}{l} U_k = \text{Präferenzniveau des } k, \\ Y_k = \text{Einkommen des } k. \end{array}$$

Wegen der Unmöglichkeit, das Präferenzniveau eines anderen Menschen in seinem absoluten Niveau kardinal zu messen bzw. mit dem eigenen Präferenzniveau zu vergleichen, sind die beiden Individuen auf subjektive Schätzungen über das Präferenzniveau des jeweils anderen angewiesen. Derartige Schätzungen lassen sich zwar nicht exakt begründen und interpersonell überprüfen, werden aber tatsächlich angestellt. Demnach lautet die Präferenzfunktion statt (1):

$$(2) \quad U_k = U'_k(Y_k, \hat{U}_l)$$

mit

$$\hat{U}_l = \text{Schätzwert des } k \text{ für das Präferenzniveau des } l.$$

Bei dem Versuch, sich eine Vorstellung von dem Präferenzniveau des anderen zu machen, stellt ein Individuum fest, daß auch das andere Gerechtigkeitsvorstellungen hegt, so daß auch dessen Präferenzniveau von Schätzungen über das Präferenzniveau seines Gegenüber bestimmt ist. Es wird das Präferenzniveau des anderen mit einer Schätzfunktion S abzuschätzen versuchen, in der die vermutete fremde Einschätzung der eigenen Wohlfahrtsposition wiederum als Argument auftritt:

$$(3) \quad \hat{U}_l = S_k(Y_l, \hat{U}_k)$$

mit

$$\begin{array}{l} S_k = \text{Schätzfunktion des } k \text{ für das Präferenzniveau des } l \\ \hat{U}_k = \text{vermutete Einschätzung des eigenen Präferenzniveaus durch} \\ \quad \text{Individuum } l \end{array}$$

und so fort.

Auf diese Weise ist das Individuum gezwungen, in einem unendlichen Regreß wechselseitig gerichteter Vermutungen die fremden Gerechtigkeitsvorstellungen und die fremde Einschätzung der relativen Wohlfahrtspositionen auszumachen und in sein Gerechtigkeitskalkül einzubeziehen bzw. zu internalisieren. Weisen die dabei in der Art von Funktion (3) unterstellten Schätzfunktionen mit zunehmendem Regreßfortschritt bestimmte Konvergenzeigenschaften auf, kann das gesamte Kalkül in einer mathematisch stark reduzierten Form beschrieben werden. In dieser Form ist das Präferenzniveau der beiden Individuen allein abhängig von der Größe des eigenen und des fremden Einkommens:

$$(4) \quad U_k = U_k(Y_k, Y_l) \quad \begin{array}{l} k, l \in \{i, j\} \\ k \neq l \end{array}$$

Hat ein Individuum keine persönlichen Beziehungen zu dem anderen und damit keine Anhaltspunkte über dessen Gerechtigkeitsvorstellungen oder kann es die über Schätzfunktion (3) ausgemachte Verteilungspräferenz des anderen nicht akzeptieren⁴, so kann es sich auf den Grundsatz der Reziprozität oder Gegenseitigkeit als Grundsatz fairen Verhaltens berufen, auf den sich auch der kategorische Imperativ Kants und das christliche Gebot der Nächstenliebe stützen. Es unterstellt dem anderen Individuum auf dem Wege eines zusätzlichen distributiven Werturteils gleiche Gerechtigkeitsnormen und ersetzt die Schätzfunktion (3) durch seine eigene Präferenzfunktion (2), die jetzt aber in reziproker Weise, aus der Perspektive des anderen, also mit vertauschten Personenindices, auf das Verteilungsverhältnis zwischen beiden angewendet wird. Dabei kann das Individuum der Einfachheit halber subjektive Sicherheit hinsichtlich der Wohlfahrt der anderen Person unterstellen. – Auch in diesem Fall gelangt man im Endeffekt zu Präferenzfunktion (4)⁵.

Die Präferenzfunktion (4) sei lediglich für positive Einkommen und ordinal gemessene Präferenzniveaus definiert. Sie weise im gesamten Definitionsbereich einen stetigen Verlauf auf und sei, abgesehen von den im folgenden angesprochenen Grenzlinsen, zweimal differenzierbar. Innerhalb eines Ausschnitts des Präferenzraumes, der durch eine fest vorgegebene Untergrenze und eine fest vorgegebene Obergrenze der Einkommensaufteilung begrenzt sei, verlaufen ihre Indifferenzkurven strikt konvex zum Koordinatenursprung. Innerhalb des so abgegrenzten Bereichs gelte daher für zwei beliebige gleich bewertete Einkommenssituationen (Y_{i1}, Y_{j1}) und (Y_{i2}, Y_{j2}) :

$$(5) \quad U_k(Y_{ks}, Y_{ls}) < U_k(\alpha \cdot Y_{k1} + [1 - \alpha] \cdot Y_{k2}, \\ \alpha \cdot Y_{l1} + [1 - \alpha] \cdot Y_{l2})$$

für

$$\begin{array}{l} k, l \in \{i, j\} \\ k \neq l \end{array}$$

$$\begin{aligned}
s &\in \{1, 2\} \\
0 &< \kappa < 1 \\
0 &\leq G_{ku} < \frac{Y_{ks}}{Y_{ls}} < G_{ko} \leq \infty
\end{aligned}$$

wobei:

G_{ku} = Untergrenze der rel. Einkommensposition des k
 G_{ko} = Obergrenze der rel. Einkommensposition des k

Diese Konvexitätsgesellschaft läßt sich im Anschluß an (2) und (3) dadurch begründen, daß die Individuen von ihrem Gerechtigkeitsempfinden her geringfügigen Unterschieden des individuellen Wohlergehens verhältnismäßig gleichgültig gegenüberstehen, während marginale Vergrößerungen der Unterschiede ihrem Gerechtigkeitsempfinden immer stärker widersprechen, daß diese Unterschiede aber generell durch einkommensmäßige Kompensationsleistungen präferenzmäßig ausgeglichen werden können.

Das totale Differential der Funktion bzw. der Niveaugrenznutzen sei nicht-negativ. Für eine beliebige Zahl λ gelte daher:

$$(6) \quad \frac{\partial U_k(\lambda \cdot Y_k, \lambda \cdot Y_l)}{\partial \lambda} \geq 0$$

Der Fall eines Niveaugrenznutzens von Null ist hierbei nur von lokaler Bedeutung und das auch nur in einem später noch angesprochenen Spezialfall⁶.

Schließlich sei die Funktion homothetisch. Ihre Skalenelastizität sei für Einkommenskombinationen, die präferenzmäßig gleich bewertet werden, gleich, für Einkommenskombinationen, die präferenzmäßig unterschiedlich bewertet werden, dagegen nicht unbedingt gleich. Für eine beliebige positive Zahl λ gelte daher:

$$(7) \quad U_k(\lambda \cdot Y_k, \lambda \cdot Y_l) = U_k(Y_k, Y_l) \cdot V_k(\lambda)$$

wobei die Funktion $V_k(\lambda)$ wegen der nur ordinalen Bestimmung des Präferenzniveaus bis auf

$$\begin{aligned}
(8) \quad V_k(\lambda) &> 0 \\
V_k(1) &= 1 \\
\frac{dV_k(\lambda)}{d\lambda} &> 0
\end{aligned}$$

unbestimmt sei.

Aufgrund des homothetischen Charakters (7) ist das Verhältnis der beiden ersten Ableitungen der Funktion, die sog. Grenzrate der Substitution, eine aus-

schließliche Funktion der relativen Einkommensaufteilung, was alle weiteren Überlegungen vereinfacht:

$$(9) \quad \frac{U_{kl}}{U_{kk}} = - R_k(Y_k/Y_l)$$

mit

U_{kl} = Grenznutzen des k bezogen auf das Einkommen des l ;
 $k, l \in \{i, j\}$

R = Grenzrate der Substitution

Gleichzeitig wird mit der Annahme dieser Eigenschaft unterstellt, daß die Individuen einen prozentual gleichen Anstieg des eigenen und fremden Einkommens, wie er sich im Laufe des Wachstumsprozesses vollziehen könnte, bei allen u. U. vorhandenen Neidkomplexen positiv bewerten.

2.2. Das individuelle Verteilungsoptimum

Um das private Verteilungshandeln der Individuen vollständig zu beschreiben, sei als nächstes mit Hilfe von (4) bestimmt, wie eines der beiden Individuen i und j die von beiden originär erzielten Einkommen mit Hilfe von Transfers umverteilen würde, wenn es die Macht hätte, seine individuelle Verteilungsvorstellung ungehindert durchzusetzen. Zu diesem Zweck sei angenommen, daß das originär erzielte Einkommen beider zusammengenommen eine fest vorgegebene Größe $\bar{Y}$ sei. Dann gilt für das distributive Entscheidungskalkül des Individuums die Budgetgleichung:

$$(10) \quad \bar{Y} = \sum_{k=i, j} Y_k$$

Gleichung (10) beschreibt die objektiven Umverteilungsmöglichkeiten zwischen den beiden Individuen, stellt also eine Transformationsfunktion für Umverteilungsaktionen dar, die auch dem späteren gesamtwirtschaftlichen Verteilungskalkül zugrunde gelegt wird.

Wenn das Individuum sich in Hinsicht auf seine distributiven Ziele rational verhält, wird es die Präferenzfunktion (4) unter Wahrung der Budgetbedingungen (10) maximieren und das Gesamteinkommen mit Hilfe von Transfers so auf sich und das andere Individuum aufteilen, daß die Grenzrate der Substitution und die Grenzrate der Transformation einander gleich sind.

$$(11) \quad \frac{U_{kl}}{U_{kk}} = - \frac{dY_k}{dY_l} = 1$$

Mit der Ableitung des individuellen Verteilungsoptimums in (11) ist das private

Verteilungshandeln, soweit es keinen eigentumsrechtlichen Restriktionen unterliegt, formal eindeutig bestimmt.

2.3. Die Richtung der Verteilungspräferenz

Das individuelle Verteilungsverhalten kann inhaltlich noch stärker präzisiert werden, indem zwei Eigenschaften der Präferenzfunktion (4) unterschieden werden, die als Richtung und Stärke der Verteilungspräferenz bezeichnet seien und im folgenden für eines der beiden Individuen, i , definiert werden. Das Merkmal Richtung der Verteilungspräferenz stellt darauf ab, daß das Individuum i von seiner Wertschätzung her einer bestimmten relativen Aufteilung des Gesamteinkommens vor allen anderen Aufteilungen den Vorzug gibt. Wegen des angenommenen homothetischen Charakters (7) der Präferenzfunktion (4) ist diese durch das individuelle Verteilungsoptimum festgelegte relative Aufteilung unabhängig von der absoluten Größe des Gesamteinkommens. In der Indifferenzkurvenanalyse liegen daher die Tangentialpunkte zwischen je einer Budgetlinie und einer Indifferenzkurve für jedes Gesamteinkommensniveau auf einem Fahrstrahl, der mit einer bestimmten Steigung α ($= dY_i/dY_j$) durch den Ursprung des Koordinatensystems verläuft (Fig. 1). Diese Steigung α des Fahrstrahls dient hier als Maßgröße für die Richtung der Verteilungspräferenz. Verläuft der Fahrstrahl im (Y_i, Y_j) -Diagramm mit einer Steigung von $\alpha = 1$, also auf der 45°-Linie durch den Koordinatenursprung, wird im folgenden von einer Gleichverteilungspräferenz gesprochen.

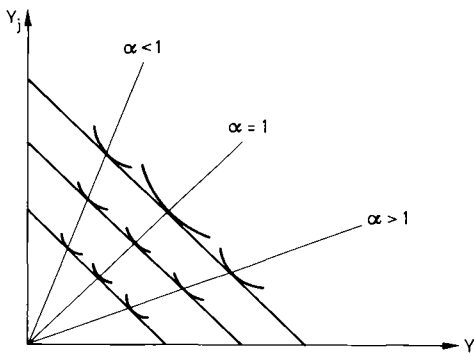


Fig. 1

Könnte man von einer allgemein anerkannten Gleichheit in beruflicher Leistung und persönlicher Bedürftigkeit der Individuen ausgehen und von speziellen Präferenzausprägungen, die sich aus persönlicher Nähe, Sympathie, Antipathie und dergleichen ergeben, absehen, ließen sich die unterschiedlichen Richtungen der Verteilungspräferenz von einem ethischen Standpunkt aus relativ einfach beurteilen. Die oben genannte Gleichverteilungspräferenz entspräche unter diesen An-

nahmen offensichtlich mehr als jede anders gerichtete Verteilungspräferenz dem allgemeinen Ideal gerechten Verhaltens, wie es im Gebot der christlichen Nächstenliebe und im kategorischen Imperativ von Kant formuliert ist.

Läge das Verteilungsoptimum des i auf dem rechten, unteren Ast der Budgetlinien von Fig. 1 bzw. auf einem Fahrstrahl mit der Steigung $\alpha > 1$, handelte es sich unter den genannten Bedingungen eindeutig um das Phänomen des Egoismus⁷. Egoismus wirkt sich dementsprechend in einer Verzerrung der Präferenzfunktion aus, und zwar in dem Sinne, daß die Indifferenzkurvenschar des i im gesamten Verlauf in Richtung auf die Eigeneinkommens- bzw. Y_i -Achse verzerrt ist. Die marginale Einschätzung des fremden Einkommens, Y_j , im Vergleich zum eigenen Einkommen, Y_i , bzw. die entsprechende Grenzrate der Substitution ist dann auf der Gleichverteilungs- bzw. 45°-Linie für i zwangsläufig kleiner als eins.

Der Fall $\alpha < 1$ kann in ähnlicher Weise gedanklich mit dem Phänomen des Altruismus verknüpft werden. Altruismus ist demnach das volle Gegenstück zum Egoismus und impliziert eine Verzerrung der Präferenzfunktion in die entgegengesetzte Richtung. Am Modellfall einer anonymen Gesellschaft, in der sich jedes Individuum jedem anderen gegenüber unterschiedslos, d. h. ohne Ansehen der Person, verhält, erkennt man, daß eine solche altruistisch bedingte Verzerrung der Präferenzfunktion wahrscheinlich eine verhältnismäßig seltene Erscheinung ist. Im Prinzip müßte der so definierte Altruismus aus der größeren Wertschätzung der Bedürfnisse der fremden Person im Vergleich zu den Bedürfnissen der eigenen Person erklärt werden; d. h. das distributive Verhalten wäre auf den selbstlosen Dienst an den höher bewerteten Bedürfnissen der fremden Person ausgerichtet⁸. Oder dieser Altruismus diene lediglich dazu, sich mit dem Verzicht auf den allgemein zugestandenen materiellen Wohlstand eine subjektiv höher bewertete soziale Anerkennung durch die Gesellschaft zu verschaffen.

Die Annahme einer allgemein anerkannten Gleichheit der Individuen in beruflicher Leistung und persönlicher Bedürftigkeit ist sicher unrealistisch und kann nicht aufrechterhalten werden. Egoismus und Altruismus sind daher nicht die einzigen Ursachen für ein Abweichen individueller Verteilungsvorstellungen von der Gleichverteilungspräferenz. Eine Person kann andere Bedürfnis- und Leistungstatbestände als Zuteilungskriterien im gesellschaftlichen Prozeß der Einkommensbemessung für relevant erachten als die Allgemeinheit. Teilt sie die allgemeine Übereinkunft hinsichtlich der verteilungsrelevanten Bedürfnis- und Leistungstatbestände, kann sie immer noch von anderen Bewertungsgrundsätzen ausgehen als die Allgemeinheit, und das könnte z. B. deswegen legitim sein, weil das bestehende System der Marktpreise seine Bewertungsfunktion infolge der Unvollständigkeit des Wettbewerbs und anderer „imperfections“ nur unvollkommen wahrnimmt und weil das verteilungsmäßige Endergebnis des marktlichen Bewertungsprozesses nach allen alloktionstheoretischen Überlegungen selbst nicht unabhängig von der zufällig bestehenden Ausgangsverteilung der Ressourcenbestände ist. Hat ein Individuum daher den begründeten Eindruck, daß bei der vorgefundenen Verteilung der Einkommen die gesonderte persönliche Bedürftigkeit oder die

spezifische berufliche Leistungsabgabe im Erwerbsprozeß nicht ausreichend erfaßt oder angemessen bewertet wird, so daß daraus für die eigene oder fremde Person ungerechtfertigte Einkommensnachteile entstehen, wird es trotz u.U. gleicher Einkommen für eine Umverteilung zu Gunsten der benachteiligten Personen plädieren. D. h. in Präferenzfunktion (4) wird der Nachteil aus der Schlechterfassung oder Fehlbewertung dieser Tatbestände dadurch ausgeglichen, daß die Verteilungspräferenz von der Gleichverteilung in Richtung auf einen höheren Einkommensanteil der benachteiligten Person abweicht. Neben Egoismus und Altruismus sind also auch Motive der Bedarfs- und Leistungsgerechtigkeit, die bisher nur implizit berücksichtigt wurden, Grund für ein Abweichen der Verteilungspräferenz von der Gleichverteilung⁹.

Andererseits läßt sich die Präferenz für eine mehr oder weniger vollständige Gleichverteilung auch nicht zwangsläufig auf Gerechtigkeitsstreben zurückführen und als ethisch wertvoll qualifizieren. Die Literatur führt Unsicherheitsüberlegungen an, die auf Rückversicherungsverhalten und Risikoaversion abstellen. Danach veranlassen die Furcht vor dem Verteilungskampf bzw. vor der Revolution der Einkommensschwachen¹⁰ und der Versuch, sich gegen das Risiko eigener Armut abzusichern¹¹, die Reichen, einer Umverteilung zu Gunsten der Armen zuzustimmen. Einer solchen (Um)Verteilungspräferenz liegt offensichtlich kein Gerechtigkeitsmotiv zugrunde.

Insgesamt kann daher nur behauptet werden, daß der Präferenzfunktion (4) Verteilungsvorstellungen zugrunde liegen, die sich in den erfaßten Präferenzabhängigkeiten niederschlagen, daß die präferierte Einkommensverteilung infolge des Vorherrschens einer mehr oder weniger egoistischen Grundmotivation wahrscheinlich häufiger von der Gleichverteilungspräferenz in Richtung auf eine höhere eigene Verteilungsposition abweicht als in umgekehrter Richtung und daß die so bestimmte Verteilungspräferenz sowohl durch rein egoistische Bedürfnisse wie durch individuelles, wenn auch egoistisch verzerrtes Gerechtigkeitsstreben motiviert sein kann. Darüber hinaus bleiben die Motive für das durch Präferenzfunktion (4) beschriebene Umverteilungshandeln unbestimmt und können auch nicht ethisch beurteilt werden.

2.4. Die Stärke der Verteilungspräferenz

Das Merkmal Stärke der Verteilungspräferenz stellt darauf ab, mit welcher Intensität ein Individuum in einer bestimmten Verteilungssituation seine spezifischen Verteilungsziele verfolgt. In der üblichen präferenztheoretischen Analyse würde dieses Merkmal durch die oben definierte Grenzrate der Substitution, R , oder die Substitutionselastizität der Präferenzfunktion, bezogen auf die beiden Individual-einkommen Y_i und Y_j erfaßt werden. Es erleichtert jedoch das Verständnis der folgenden, für die normative Verteilungstheorie wichtigen Überlegungen, wenn das Merkmal geometrisch dadurch veranschaulicht wird, wie eng sich in der

angesprochenen Verteilungssituation die gerade relevante Indifferenzkurve um den zuvor beschriebenen Fahrstrahl der präferierten Einkommensverteilung schmiegt, d. h. wenn auf die Präferenzeinbußen abgestellt wird, die das Individuum aus der Abweichung vom individuellen Verteilungsoptimum erfährt.

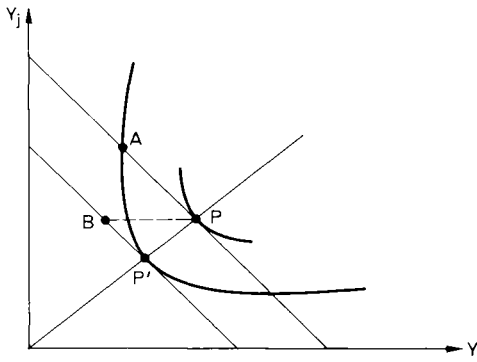


Fig. 2

In Figur 2 wird für Individuum i von zwei Indifferenzkurven und zwei Budgetlinien ausgegangen. Je eine Indifferenzkurve und eine Budgetlinie berühren einander und kennzeichnen damit für unterschiedliche Präferenz- und Einkommensniveaus ein individuelles Verteilungsoptimum, P bzw. P' , das auf der Linie der von i präferierten Einkommensverteilung liegt. Die Indifferenzkurve für das niedrigere Präferenzniveau schneidet außerdem die Budgetlinie für das höhere Einkommensniveau in Punkt A . Strecke AP repräsentiert einen reinen Einkommenstransfereffekt bei unverändertem Einkommensniveau. Strecke PP' repräsentiert einen reinen Einkommensniveaueffekt bei unveränderter Einkommensverteilung.

Die Stärke der Verteilungspräferenz kann angesichts der Problematik einer kardinalen Wohlfahrtsmessung durch das Verhältnis von Einkommensniveau- zu Einkommenstransfereffekt gemessen werden. Dieses Maß bringt zum Ausdruck, welche Senkung des allgemeinen Einkommensniveaus i in Kauf zu nehmen bereit wäre, wenn dafür mit Hilfe eines Transfers statt der in A bestehenden Einkommensverteilung die von ihm präferierte Einkommensverteilung durchgesetzt würde, bzw. welche durchschnittlichen subjektiven Opportunitätskosten die Optimumabweichung je Geldeinheit des unterstellten Transfers verursacht. Da der Einkommensniveaueffekt in Figur 2 durch den horizontalen Abstand der beiden Budgetlinien gemessen werden kann, läßt sich das Maß für Punkt A bestimmen als:

$$(12) \quad \pi = \left| \frac{Y_{iB} - Y_{iP}}{Y_{iP} - Y_{iA}} \right|$$

Die Stärke der Verteilungspräferenz läßt sich in ähnlicher Weise auch marginal, d. h. für eine kleine zusätzliche Abweichung vom individuellen Verteilungsoptimum P darstellen, womit die subjektiven Grenzopportunitätskosten der Optimumabweichung ausgedrückt sind. Die algebraische Bestimmung dieser marginalen Stärke der Verteilungspräferenz ergibt im Anschluß an (4):

$$(13) \quad \pi' = \left| - \frac{U_{ii} - U_{ij}}{\frac{Y_i}{Y_i + Y_j} U_{ii} + \frac{Y_j}{Y_i + Y_j} U_{ij}} \right|$$

und bei Beachtung von (9):

$$(14) \quad \pi' = \left| - \frac{(Y_i + Y_j) \cdot (1 + R_i)}{Y_i - Y_j \cdot R_i} \right|$$

Mit Maß π und π' können nun die Eigenschaften der Präferenzfunktion (4) weiter veranschaulicht werden. Generell gilt für positive Einkommensniveaus, daß die durchschnittliche Stärke der Verteilungspräferenz und auch ihre Marginalgröße im individuellen Verteilungsoptimum des i gleich Null ist ($R_i = -1$). Marginalen Änderungen der Einkommensverteilung steht i im Verteilungsoptimum gleichgültig gegenüber, da die verursachte marginale Präferenzeinbuße nahezu Null ist. Solange die in (5) unterstellte Konvexitätseigenschaft der Präferenzfunktion besteht, führt eine zunehmende Abweichung vom Verteilungsoptimum aber zu zunehmenden marginalen Präferenzeinbußen; mit anderen Worten die beiden Maße π und π' steigen hier kontinuierlich an.

Es müssen zwei Funktionstypen unterschieden werden. Bei dem in der Präferenztheorie üblichen *ersten* Funktionstyp gilt für die in (5) genannten Unter- und Obergrenzen der Einkommensverteilung:

$$(15) \quad 0 = G_u < \alpha < G_o = \infty$$

In diesem Fall verlaufen die Indifferenzkurven stets konvex zum Ursprung des Koordinatenraumes (Y_i, Y_j) . Sie nähern sich asymptotisch den Koordinatenachsen oder schneiden sie. Die durch Abweichungen vom individuellen Verteilungsoptimum verursachte und in Einkommensniveau-Einheiten gemessene durchschnittliche Präferenzeinbuße nähert sich hier monoton einem kritischen Wert, den sie nicht überschreitet¹²:

$$(16) \quad \lim_{Y_i/Y_j \rightarrow 0} \pi \leq \frac{1 + \alpha}{\alpha}$$

bzw.

$$(17) \quad \lim_{Y_i/Y_j \rightarrow \infty} \pi \leq 1 + \alpha$$

In Hinsicht auf diesen Sachverhalt wird hier von einer Präferenzfunktion mit stets *schwacher* Verteilungspräferenz gesprochen.

Der *zweite* Funktionstyp ist praktisch nur für die Verteilungstheorie von Bedeutung. Hier gilt für die in (5) genannten Unter- und Obergrenzen der Einkommensverteilung, G_u bzw. G_o

$$(18) \quad 0 < G_u < \alpha < G_o < \infty$$

Innerhalb des durch (18) abgegrenzten Präferenzbereichs nähern sich die Indifferenzkurven, vom individuellen Verteilungsoptimum ausgehend, den Koordinatenachsen; sie schlagen aber, bevor sie diese erreichen, zurück ins Innere des Koordinatenraumes, um sich dort asymptotisch dem Fahrstrahl für die kritische Unter- bzw. Obergrenze der Einkommensverteilung, G_u bzw. G_o , zu nähern oder ihn zu schneiden. Hier steigt die durch Abweichungen vom individuellen Verteilungsoptimum verursachte und in Einkommensniveau-Einheiten gemessene durchschnittliche Präferenzeinbuße über das in (16) bzw. (17) angegebene Niveau hinaus und nähert sich einem kritischen Wert von

$$(19) \quad \frac{1 + \alpha}{\alpha} < \lim_{Y_i/Y_j \rightarrow G_u} \pi \leq \frac{1}{\frac{\alpha}{1 + \alpha} - \frac{G_u}{1 + G_u}}$$

bzw.

$$(20) \quad 1 + \alpha < \lim_{Y_i/Y_j \rightarrow G_o} \pi \leq \frac{1}{\frac{G_o}{1 + G_o} - \frac{\alpha}{1 + \alpha}}$$

Nach Überschreiten der in (18) angegebenen kritischen Unter- bzw. Obergrenze der Einkommensverteilung sinkt die durchschnittliche Präferenzeinbuße wieder auf das in (16) bzw. (17) angegebene Niveau zurück. In Hinsicht darauf, daß die in Einkommensniveau-Einheiten gemessene durchschnittliche Präferenzeinbuße die in (16) bzw. (17) angegebenen Werte übersteigt, wird hier von dem Typ einer Präferenzfunktion mit *starker* Verteilungspräferenz gesprochen.

Dieser zweite Funktionstyp hat eine schwerwiegende präferenztheoretische Implikation. In dem Unterfall, in dem sich die Indifferenzkurven, vom individuellen Verteilungsoptimum ausgehend, der kritischen Unter- bzw. Obergrenze der Einkommensverteilung asymptotisch nähern, verfügt die Präferenzfunktion jenseits des durch G_u und G_o eingegrenzten Bereichs nicht mehr bzw. nur in einem ganz eingeschränkten Sinn über die in (5) genannte Konvexitätseigenschaft¹³. In diesem Außenbereich des Präferenzfeldes setzen sich die Indifferenzkurven aus zwei spitzwinklig im Koordinatenursprung zusammenlaufenden Indifferenzkurvenästen zusammen, die ein *negatives* Präferenzniveau indizieren (Fig. 3). Dies folgt daraus, daß die Linien für die kritischen Verteilungsgrenzen G_u und G_o in dem als stetig angenommenen Präferenzsystem die Funktion einer Indifferenz-

kurve wahrzunehmen haben, gleichzeitig aber dem homothetischen Charakter (7) der Präferenzfunktion Rechnung tragen müssen, was beides zugleich nur möglich ist, wenn das entsprechende Präferenzniveau den Wert Null hat.

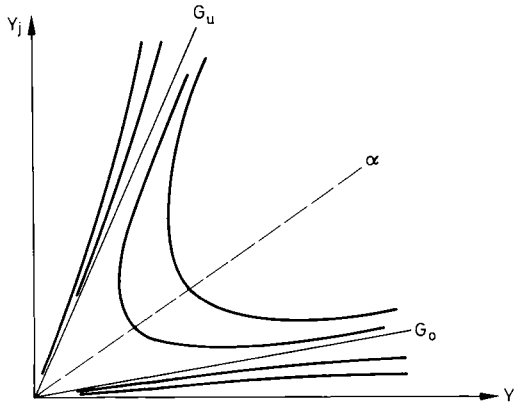


Fig. 3

Diese Implikation ist in dem zweiten Unterfall, in dem die Indifferenzkurven die kritischen Grenzlinien G_u und G_o schneiden und der als ein Mischtyp aus dem vorgenannten Unterfall und dem ersten Funktionstyp angesehen werden kann, nicht enthalten (Fig. 4):

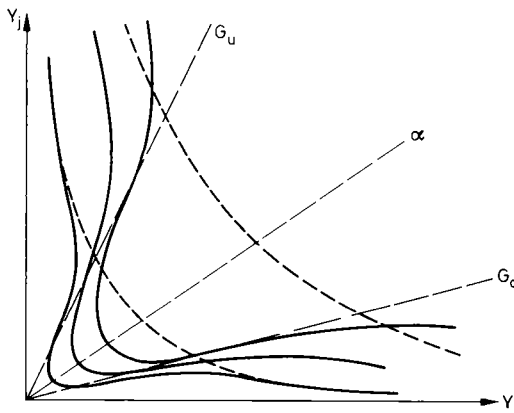


Fig. 4

In Hinsicht auf diese Unterscheidung sei der in Fig. 3 skizzierte Unterfall als der Extremfall einer Präferenzfunktion mit starker Verteilungspräferenz bezeichnet, denn allein in diesem Unterfall erreicht die Stärke der Verteilungspräferenz π den auf der rechten Ungleichungsseite von (19) bzw. (20) angegebenen Maximalwert.

Das Bestehen einer starken Verteilungspräferenz, bei dem es nach Überschreiten eines bestimmten Ausmaßes der Umverteilung¹⁴ zu einem in der Präferenz-

theorie sonst seltenen und begrenzten Zurückschlagen der Indifferenzkurven von den Koordinatenachsen weg kommt, ist für die Theorie des Umverteilungshandelns von besonderer Bedeutung. Tritt dieses Phänomen an dem der Fremdeinkommensachse zugewandten Indifferenzkurvenast auf, kann dies durch das Vorliegen von Neid erklärt werden. Neidverhalten beruht darauf, daß der – erst positive – Grenznutzen des i , bezogen auf das fremde Einkommen Y_j , nicht nur mit steigendem Y_j sinkt, sondern nach Überschreiten eines bestimmten Y_j -Wertes sogar negativ wird. Neid ist also eine Übersättigungserscheinung¹⁵. Entsprechend kann das Dual zum Neidverhalten, das ein Zurückschlagen der Indifferenzkurve am anderen Kurvenende bewirkt, durch die Motive Mitleid und Solidarität oder durch Rücksicht auf das beschriebene Neidverhalten des jeweils anderen veranlaßt sein (Fig. 5):

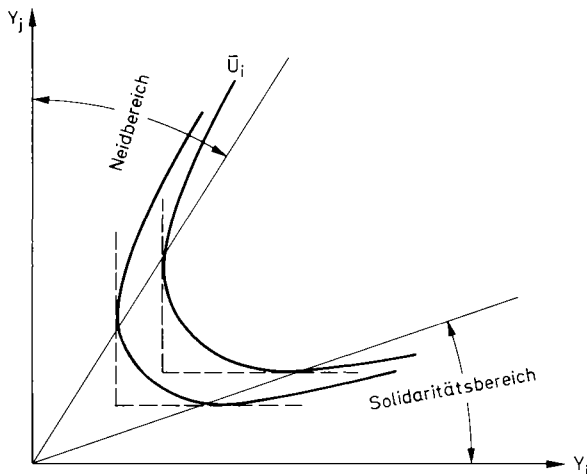


Fig. 5

Es ist jedoch zu beachten, daß die Stärke der Verteilungspräferenz nicht ohne weiteres auf bestimmte Verteilungsmotive wie Neid oder Mitleid zurückgeführt werden kann. Dies wird am ehesten deutlich am Fall einer dritten Person, die die Einkommensverteilung zwischen den Individuen i und j entsprechend beurteilt, ohne einkommensmäßig selbst an dem Verteilungsgeschehen zwischen beiden beteiligt zu sein. Die Behauptung einer starken Verteilungspräferenz besagt nur, daß Abweichungen von den präferierten Verteilungsrelationen zu starken Präferenzeinbußen führen. Das kann auf Neid und Mitleid, einem stark ausgeprägten Gerechtigkeitsempfinden oder irgendeinem anderen Motiv beruhen. Insofern kann allenfalls behauptet werden, daß eine starke Verteilungspräferenz allgemein distributive Strenge oder Intoleranz, eine schwache Verteilungspräferenz distributive Gleichgültigkeit oder Toleranz impliziere. Auch in Hinsicht auf diese Eigenschaft der Präferenzfunktion (4) zeigt sich also, daß die zugrundeliegenden Verteilungsmotive unbestimmt bleiben. Die Präferenztheorie sollte dies zur Kenntnis

nehmen und sich darauf beschränken, das individuelle Verteilungshandeln ganz formal durch die beiden Eigenschaften Richtung und Stärke der Verteilungspräferenz zu umschreiben. Zumindest für die normative Argumentation im Rahmen der vorliegenden Analyse dürfte dies ausreichen. Die Motivation und ihre ethische Beurteilung bleiben daher im folgenden auch weitgehend außer Betracht¹⁶.

Die Stärke der Verteilungspräferenz kennzeichnet im übrigen nur eine lokale Eigenschaft der Präferenzfunktion. Die Präferenzfunktion muß diesbezüglich nicht über irgendwelche Symmetrieeigenschaften verfügen. Gleiche transferbedingte Abweichungen vom individuellen Verteilungsoptimum zugunsten des fremden oder des eigenen Einkommens brauchen also nicht zwangsläufig gleiche distributive Präferenzeinbußen zu verursachen. Es könnte sein, daß ein Individuum der unangemessenen fremden Armut gegenüber strenge Solidarität übt, dem unangemessenen fremden Reichtum gegenüber aber hohe Toleranz walten läßt, was für den sozialen Frieden sicher nicht unerheblich wäre. Im Sinne einer strikten definitorischen Trennung der beiden Eigenschaften Richtung und Stärke der Verteilungspräferenz wäre diese asymmetrische Ausgestaltung der Präferenzfunktion theoretisch selbst auf seiten eines Egoisten vorstellbar. Tatsächlich dürfte jedoch die Erfahrung, daß Mitbürger die strenge Solidarität unangemessener fremder Armut gegenüber vermissen lassen, die Individuen veranlassen, sich unangemessenem fremden Reichtum gegenüber nicht mit tolerantem Stillhalten zu begnügen, sondern den subjektiven Anspruch auf Gerechtigkeit aktiv einzufordern. Von daher ist die Bildung der distributiven Präferenzfunktion doch Einflüssen in Richtung auf eine symmetrische Ausgestaltung ausgesetzt.

2.5. Bereitschaft zum Verteilungskampf

Bei Vorliegen einer starken Verteilungspräferenz muß mit einer Bereitschaft des Individuums zum Verteilungskampf gerechnet werden. Die Kampfbereitschaft ist im Neidfall leicht zu erkennen, weil hier das Individuum allein durch den Einkommenschaden des anderen und ohne Erhöhung des eigenen Einkommens präferenzmäßig besser gestellt wird und weil es nur wegen der grundsätzlichen Bejahung der privaten Eigentumsordnung, von dorthier drohender Sanktionen, wegen anfallender Konfliktaustragungskosten oder fehlender Mittel von Kampfmaßnahmen Abstand nimmt.

Um das Phänomen der Kampfbereitschaft mit Hilfe von Präferenzfunktion (4) zu präzisieren, wird im folgenden das Präferenzniveau des Individuums i für Verteilungssituationen entlang der vorgegebenen Transformationslinie analysiert. Dabei wird auf den Extremfall einer starken Verteilungspräferenz abgestellt, wie er durch Fig. 3 beschrieben wurde. Ist der strikt konvexe Verlauf der Indifferenzkurven von Fig. 3 innerhalb des durch die Grenzlinien G_u und G_o abgegrenzten Bereichs durch strenge Konkavität der Präferenzfunktion bedingt und die durchgängige Nicht-Konvexität der Indifferenzkurven außerhalb des durch G_u und G_o

abgegrenzten Bereichs durch das vollständige Fehlen jeglicher Konkavitätseigenschaften¹⁷, dann wird das Präferenzniveau entlang der Budgetlinie durch einen Kurvenverlauf zum Ausdruck gebracht, wie er beispielsweise in Fig. 6 skizziert ist.

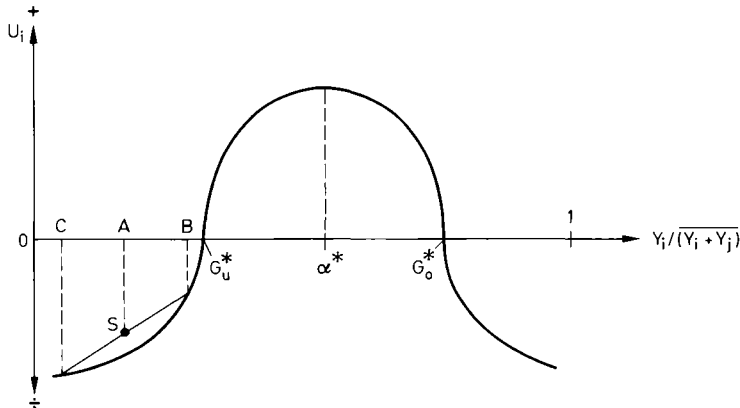


Fig. 6

$$\begin{aligned}\alpha^* &= \alpha / (1 + \alpha) \\ G_u^* &= G_u / (1 + G_u) \\ G_o^* &= G_o / (1 + G_o)\end{aligned}$$

Es sei angenommen, Individuum i befinde sich verteilungsmäßig zu Beginn in Punkt A von Fig. 6 und damit im Bereich $0 < Y_i/Y_j < G_u$; eine Kampfmaßnahme biete ihm mit gleicher Wahrscheinlichkeit eine Verbesserung oder eine entsprechende Verschlechterung seiner relativen Verteilungsposition, und zwar nach Punkt B bzw. C. Dann wird i diese Maßnahme ergreifen, denn der wahrscheinlichkeitsgewogene Durchschnitt der so erreichbaren Präferenzniveaus, der durch den Abstand des Sekantenpunktes S vom Abszissenpunkt A bestimmt ist, liegt über dem Präferenzniveau im Status quo der Ausgangssituation. Es gilt: $0,5 \cdot (U_{iB} + U_{iC}) > U_{iA}$.

Befände sich i in der Ausgangssituation innerhalb des Bereichs $G_u < Y_i/Y_j < G_o$, läge der Erwartungsnutzen einer solchen Kampfmaßnahme unter dem sicheren Nutzen des verteilungsmäßigen Status quo. Das Individuum würde daher die Aktion unterlassen, obwohl auch hier schon der Bereich einer starken Verteilungspräferenz erreicht sein könnte.

Die Kampfbereitschaft des i ist also bei Unterschreiten der kritischen Verteilungsuntergrenze G_u durch erhöhte Risikobereitschaft gekennzeichnet. Dies kann als Ausdruck für einen erhöhten Grad der Kampfbereitschaft angesehen werden.

2.6. Verteilungsgruppen im Mehr-Personen-Fall

Verallgemeinert man Präferenzfunktion (4) für den Mehr-Personen-Fall, so läßt sich vorstellen, daß Individuum i die Personen, von denen es präferenzmäßig abhängig ist, nach Art und Umfang seiner Präferenzabhängigkeit zu homogenen Personengruppen ordnet. Diese Gruppen lassen sich ähnlich wie Gütergruppen oder Faktorbündel mit Hilfe der Substitutionselastizität oder auch mit Hilfe der Maße π und π' für die Stärke der Verteilungspräferenz identifizieren.

Sind die distributiven Präferenzfunktionen der Individuen oder verschiedener Gruppen von Individuen in ähnlicher Weise strukturiert, so ist zu erwarten, daß diese sich auch organisatorisch zu distributiven Zweckverbänden zusammenschließen¹⁸. Dies können Gruppen sein, die über interne Transfers eine Angleichung der relativen Einkommenspositionen unter ihren Mitgliedern vornehmen¹⁹. Es können Gruppen potentieller Transferempfänger oder Gruppen potentieller Transfergeber sein, die der kollektiven Artikulation und Realisierung distributiver Präferenzen nach außen dienen. Unter Umständen handelt es sich um Angriffs- bzw. Abwehrgruppen im Verteilungskampf²⁰.

Es gehört wohl zum Charakter einer solchen organisierten Gruppe, gleich ob sie als private Kleingruppe oder als anonyme Großgruppe in Erscheinung tritt, daß der Zusammenschluß einen Prozeß der Abklärung und Rationalisierung der gemeinsamen Verteilungsnormen unter den Mitgliedern nach sich zieht. Aufgrund der Teilnahme an diesem Prozeß kommt es zu einer verstärkten Internalisierung der von der Gruppe vertretenen Verteilungsnormen im Vergleich zu den sonst gehegten Verteilungsnormen. Dies kann dazu führen, daß sich in dem in Abschnitt 2.1 beschriebenen individuellen Gerechtigkeits- bzw. Verteilungskalkül der Mitglieder die gruppenmäßig vertretenen Verteilungsnormen verfestigen oder zu Lasten der anderen Verteilungsnormen ein stärkeres Gewicht erhalten. Mit anderen Worten es ist möglich, daß über die Gruppenmitgliedschaft und ähnlich über die Außenaktivität distributiver Gruppen die Verteilungspräferenzen der Gesellschaftsmitglieder in Richtung und Stärke beeinflusst werden bzw. daß die distributiven Präferenzfunktionen zum Ausdruck spezifischer Gruppen- bzw. Klassenzugehörigkeit werden.

3. Die normative Beurteilung privaten Umverteilungshandelns

3.1. Verteilungsgerechtigkeit versus distributive Effizienz

Im folgenden wird privates Umverteilungshandeln einer normativen Beurteilung unterzogen. Zu diesem Zweck werden als erstes die beiden Begriffe der Verteilungsgerechtigkeit und der distributiven Effizienz abgeklärt, deren Inhalt nicht unabhängig von dem entwickelten präferenztheoretischen Fundament ist.

Die Überlegungen der normativen Ökonomik zur gerechten Verteilung der

Einkommen orientieren sich an der Vorstellung, daß die Aufteilungsmöglichkeiten für ein gegebenes Gesamteinkommen mit Hilfe einer sozialen Wohlfahrtsfunktion bewertet werden könnten und daß unter diesen Aufteilungsmöglichkeiten eine Aufteilung existiere, die jeder anderen Verteilungsalternative wohlfahrtsmäßig überlegen sei. Der nicht ganz eindeutige Inhalt einer solchen Vorstellung läßt sich ein wenig präzisieren, indem man das soziale Wohlfahrtsniveau von der individuellen Wohlfahrt aller Gesellschaftsmitglieder abhängig macht und in der hier vorgezeichneten Weise annimmt, daß die individuelle Wohlfahrt der Gesellschaftsmitglieder nicht nur von der eigenen Einkommensausstattung, sondern auch von der Einkommensausstattung der anderen Personen bestimmt werde²¹. Unter diesen Umständen wird erkennbar, daß die Vorstellungen zur Verteilungsgerechtigkeit inhaltlich nicht ohne Rückgriff auf die subjektiven Verteilungsvorstellungen der einzelnen Gesellschaftsmitglieder zu definieren sind. Zugleich wird erkennbar, daß die Genese der Verteilungsgerechtigkeit innerhalb einer Gesellschaft zwangsläufig einer zirkularen Beziehung zwischen individuellen Verteilungspräferenzen und überindividuellen Gerechtigkeitsnormen unterliegt.

Eine dynamische Betrachtung soll den Sachverhalt veranschaulichen: Auf der ersten Stufe der Genese fällt, hier exogen vorgegeben, die ethische Entscheidung über allgemeine Gerechtigkeitsgrundsätze, relevante Verteilungskriterien und institutionelle Regelungen zu deren effizienter Durchsetzung. Sie läuft z. B. auf eine Verteilung der im gesellschaftlichen Kooperationsprozeß entstandenen Einkommen nach dem Leistungsbeitrag der Individuen und nach ihren Bedürfnissen hinaus und verbietet bestimmte, darüber hinausgehende Diskriminierungen von vornherein als ungerecht. Die Individuen versuchen auf der zweiten Stufe, die Verteilungsgrundsätze in der oben gezeigten Weise zu konkretisieren, wobei sie in dieser Ausgangssituation noch mit gravierender Unsicherheit in der gegenseitigen Einschätzung der individuellen Wohlfahrt zu kämpfen haben. Die Konkretisierung findet ihren Niederschlag in den individuellen Verteilungspräferenzen, die sich in Richtung und Stärke erheblich voneinander unterscheiden können. In einem anschließenden gesellschaftlichen Bewertungsprozeß bildet sich auf der dritten Stufe die soziale Vorstellung, daß in Hinsicht auf die Gesamtheit der so formulierten individuellen Verteilungspräferenzen eine bestimmte Aufteilung des vorhandenen Gesamteinkommens in höchstem Maße gerecht sei. Der hier nicht weiter abzuklärende Inhalt dieser Vorstellung erhält einen den individuellen Verteilungspräferenzen übergeordneten normativen Geltungsanspruch und verlangt auf der vierten und letzten Stufe, anstelle der ursprünglichen, rein subjektiven Konkretisierungen der allgemeinen Gerechtigkeitsgrundsätze internalisiert zu werden. Der Bestand der einheitlich und überindividuell geltenden Norm ist im Einzelfall unabhängig davon, ob sie tatsächlich internalisiert und befolgt wird oder nicht. Wird sie von den Individuen internalisiert, führt dies zu einer Änderung der bestehenden Individualpräferenzen; die beschriebenen Etappen müssen dann noch einmal durchgespielt werden mit dem Ergebnis, daß auch die resultierende Gerechtigkeitsnorm selbst sich gegenüber der ersten Runde ändert.

Man kann sich vorstellen, daß der zirkulare Prozeß in seiner Dynamik ein Endgleichgewicht erreicht, in dem der Inhalt den individuellen Verteilungsvorstellungen und der überindividuellen Gerechtigkeitsnorm keiner Änderung mehr unterliegt. Dieses Endgleichgewicht ist dadurch gekennzeichnet, daß sich die Vorgabe der sozialen Gerechtigkeitsnorm vereinheitlichend auf die Gestalt der individuellen Verteilungspräferenzen ausgewirkt hat²², daß trotzdem aber keine vollständige oder auch nur überwiegende Übereinstimmung zwischen den sozialen und individuellen Verteilungsnormen erreicht worden ist. Die überindividuelle Gerechtigkeitsnorm des Endgleichgewichts entspricht den üblichen, unpräzisen Gerechtigkeitsvorstellungen der normativen Ökonomik und läßt sich in etwa auch mit den Vorstellungen der Rawls'schen Gerechtigkeitstheorie vergleichen.

Die skizzierte Vorstellung zur Verteilungsgerechtigkeit läßt sich trotz der Problematik des interpersonellen Nutzenvergleichs noch stärker konkretisieren und in ein operationales Beurteilungskriterium fassen. In Anwendung des Grundprinzips der paretianischen Ökonomik kann von der Eigenschaft der distributiven Effizienz gesprochen werden. Ein Verteilungszustand gilt als distributiv effizient, wenn es nicht mehr möglich ist, mit Hilfe der Umverteilung die Verteilungsvorstellungen einer Person stärker durchzusetzen, ohne die Durchsetzung der Verteilungsvorstellungen irgendeiner anderen Person zu beeinträchtigen. Umverteilung fördert demnach die distributive Effizienz, wenn sie einer Person einen distributiven Präferenzgewinn verschafft, ohne irgendeiner anderen Person eine distributive Präferenzeinbuße zuzufügen.

Die Eigenschaft der distributiven Effizienz hat einen plausiblen und klaren Bezug zur überindividuellen Gerechtigkeit. Widerspricht ein Verteilungszustand im Sinne einer totalen distributiven Ineffizienz den subjektiven Verteilungspräferenzen aller Gesellschaftsmitglieder und wird er daher einhellig und nachhaltig abgelehnt, so kann dieser Verteilungszustand plausiblerweise nicht als gerecht bezeichnet werden²³. Existiert in dem von Nationalökonomern und Ethikern bisher nicht restlos abgeklärten Sinn so etwas wie eine in höchstem Maße gerechte Verteilungslösung, muß diese im Bereich der distributiv effizienten Lösungen gesucht werden. Distributive Effizienz bedeutet also Ausschaltung ungerechter Verteilungsalternativen bzw. Förderung der Gerechtigkeit. Das Pareto-Kriterium erweist sich in diesem Zusammenhang als ein operationales Gerechtigkeitskriterium. Damit ist eine wichtige Beurteilungsbasis gewonnen.

Das Kriterium der distributiven Effizienz unterliegt in seiner ethischen Aussagekraft aber einer gravierenden Beschränkung. Es ist ausschließlich in Hinsicht auf bestehende individuelle Verteilungspräferenzen definiert und geht davon aus, daß diese gesamtgesellschaftlich möglichst effizient realisiert werden sollen. Es orientiert sich nicht an der Gerechtigkeitsnorm, die, obwohl aus den individuellen Verteilungspräferenzen abgeleitet, diesen Individualpräferenzen normativ doch wieder vorgeordnet ist. Inwieweit die Individualpräferenzen im übergeordneten Sinne gerecht sind, bleibt völlig außer acht. Die bestehenden Individualpräferenzen werden also unabhängig von ihrer Übereinstimmung mit der Gerechtigkeits-

norm als letzte Werturteile akzeptiert, die in keinem Einzelfall übergangen werden.

Aus diesem Grund kann sich die normative Beurteilung privaten Umverteilungshandelns, die hier beabsichtigt ist, nicht mit der ausschließlichen Anwendung des paretianischen Kriteriums der distributiven Effizienz begnügen. Sie muß versuchen, die Gerechtigkeitsförderlichkeit dieses Verhaltens darüber hinaus auszumachen. Die Anwendung des Kriteriums der distributiven Effizienz dient dabei aber einer wichtigen Vorabklärung, und es scheint, daß sich auf dieser Basis die Richtung abzeichnet, in der sich das Gerechtigkeitskonzept der normativen Ökonomik in angemessener Weise inhaltlich fixieren läßt.

3.2. Die Pareto-Optimalität freiwilliger Transfers im 2-Personen-Modell

Angenommen in einem geschlossenen 2-Personen-Modell hätten die beiden Individuen i und j eine völlig gleiche, aber in Richtung auf ihr eigenes Einkommen verzerrte Präferenzstruktur. Infolge von Markturnvollkommenheiten auf dem Arbeitsmarkt verdiene i ein hohes und j ein niedriges Einkommen. Hochverdiener i gebe zu, daß seine relative Einkommensposition unter Gerechtigkeitsgesichtspunkten zu hoch sei; Niedrigverdiener j sehe sein Einkommen im Vergleich zu dem des i als ungerecht niedrig an. Bei dieser originären Verteilungssituation, die in Fig. 7 durch Punkt A_i gekennzeichnet ist, wird i , wenn er sich rational verhält, dem j freiwillig einen Einkommenstransfer leisten und diesen Transfer so bemessen, daß er sein durch Marginalbedingung (11) gekennzeichnetes individuelles Verteilungsoptimum erreicht. Dieses individuelle Verteilungsoptimum ist in Fig. 7 durch Punkt P_i gekennzeichnet. Der freiwillige Transfer an j wird entsprechend durch die Strecke A_iP_i gekennzeichnet.

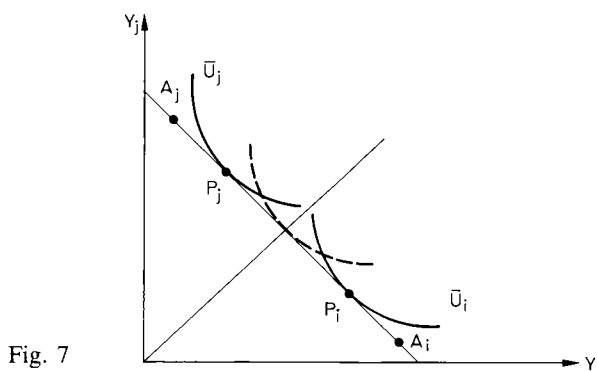


Fig. 7

Individuum j wird den Transfer des i annehmen, da es durch ihn präferenzmäßig besser gestellt wird²⁴. Insofern charakterisiert Punkt P_i auch im Sinne des Pareto-Kriteriums ein gesellschaftliches Verteilungsoptimum.

Wäre die Ausgangsverteilung zwischen i und j genau umgekehrt zu Gunsten des j ausgefallen und in Fig. 7 durch Punkt A_j gekennzeichnet gewesen, hätte i von sich aus die Verteilungssituation nicht in Richtung auf sein individuelles Verteilungsoptimum verbessern können, ohne die Eigentumsrechte des anderen zu verletzen. Hier wäre jedoch j bereit gewesen, dem i einen freiwilligen Einkommenstransfer zu leisten, allerdings nur entsprechend der Umverteilungsstrecke A_jP_j , da er in P_j seinerseits sein durch Marginalbedingung (11) gekennzeichnetes individuelles Verteilungsoptimum erreicht hätte.

Abschnitt P_iP_j auf der in Fig. 7 eingezeichneten Transformationsgeraden ist der geometrische Ort aller Pareto-optimalen Einkommensverteilungen, bei denen jede weitere Verteilungsänderung zu Gunsten des einen zu einer präferenzmäßigen Schlechterstellung des anderen führen würde. Allerdings stellen nur die Endpunkte der Strecke individuelle Verteilungsoptima dar, und das auch nur für jeweils einen der beiden. Insofern besteht eine, wenn auch nur unvollständige Analogie zur Kontraktkurve der geometrischen Darstellung allokationstheoretischer Modelle mit Hilfe der Edgeworth-Box²⁵.

In Hinsicht auf die bestehenden individuellen Verteilungspräferenzen ist privates Umverteilungshandeln also tendenziell effizienzsteigernd. Diese erste allgemeine Feststellung ist völlig analog zu der wirtschaftstheoretischen Aussage über die gesamtwirtschaftliche Vorteilhaftigkeit von ungehinderter Faktormobilität, privater Arbeitsteilung, Freihandel und freier Konsumwahl im allokativen Bereich, die tendenziell selbst in den meisten Fällen eines Vorliegens externer Effekte aufrecht erhalten werden muß.

Zugleich ist privates Umverteilungshandeln tendenziell gerechtigkeitsförderlich. Versuchen die Individuen aufgrund einer Internalisierung von Gerechtigkeitsnormen, einander in ihrem Verhalten gerecht zu werden, oder lassen sie zumindest aufgrund rein egoistischer Vorteils kalküle distributive Rücksicht walten, führt dies zu einer distributiven Annäherung der verfolgten Verhaltenspositionen und reduziert die Menge der Verteilungsalternativen, die grundsätzlich als gerechte Verteilungslösung in Betracht kommen. Praktisch bedeutet das eine graduelle Befriedung der sozialen Beziehungen und eine Zähmung des Verteilungsstreits. Verfolgten die Individuen diese Verhaltensmaxime nicht, käme es in irgendwelchen Verhandlungen zwischen i und j bei der Aufteilung der einkommensmäßigen Verhandlungsvorteile zu einem Streit um Verteilungspositionen, die sich in Fig. 7 auf den gesamten, durch die Koordinatenachsen begrenzten Bereich der Transformationsgeraden erstrecken würden. Infolge der interpersonellen Präferenzabhängigkeiten ist der umstrittene Bereich dagegen auf Abschnitt P_iP_j eingeschränkt.

3.3. Externe Effekte auf seiten Dritter

Interpersonelle Präferenzabhängigkeiten sind ihrer Natur nach externe Effekte. Treten die Präferenzabhängigkeiten auf seiten Dritter in Erscheinung, die weder als Geber noch als Empfänger am Transfergeschehen beteiligt sind, so kann ihr

Externalitätencharakter die Effizienzförderlichkeit privaten Umverteilungshandelns beeinträchtigen. Im geschlossenen 2-Personen-Modell des vorigen Abschnitts sicherte die für das Gelingen des privaten Transfers erforderliche Annahmefähigkeit des Transferempfängers die Effizienzförderlichkeit privaten Umverteilungshandelns. Berücksichtigt man in dem Modell die Existenz von Dritten, ist die Annahme des Transfers durch den Empfänger keine hinreichende Bedingung für eine distributive Effizienzsteigerung mehr. Nach dem Pareto-Kriterium ist erforderlich, daß auch alle Dritten dem Transfer zustimmen. Die beiden Individuen i und j werden die Verteilungspräferenzen dieser Dritten zwar beim Anstellen ihres Verteilungskalküls in dem oben²⁶ beschriebenen Sinn zu internalisieren versuchen; das sichert jedoch nicht, daß sie eine Verteilungslösung anstreben, die von jedem Dritten tatsächlich gewünscht wird. Da die Eigentumsordnung den Dritten selbst nur die Möglichkeit läßt, das Verhalten von Transfergeber und Transferempfänger über Verhandlungsangebote zu beeinflussen, und da die Wirksamkeit derartiger Verhandlungsangebote begrenzt ist, ist nicht gesichert, daß die externen Präferenzabhängigkeiten der Dritten durch das private Transfersystem angemessen wahrgenommen werden. Insofern kann grundsätzlich nur von einer *Tendenz* zur Steigerung der distributiven Effizienz durch privates Umverteilungshandeln gesprochen werden²⁷.

Das Problem läßt sich geometrisch veranschaulichen, indem man die distributive Präferenzfunktion (4) für den 3-Personen-Fall verallgemeinert und die Indifferenzkurven eines dritten Individuums, h , bezogen auf die Einkommenspositionen der Individuen i und j , in die graphische Darstellung von Fig. 7 einbezieht²⁸. Eine entsprechende Indifferenzkurve des h wurde in Fig. 7 bereits berücksichtigt und durch einen gestrichelten Verlauf kenntlich gemacht. Entscheidend für die Beurteilung des Transfers von Individuum i an Individuum j ist offensichtlich, welche Richtung die Verteilungspräferenz des h gegenüber den Einkommenspositionen von i und j aufweist und wie diese Richtung von der präferierten Verteilung des Transfergebers abweicht. Haben i und j , wie in Fig. 7, eine völlig gleiche Präferenzfunktion und hat Individuum h gegenüber den Einkommenspositionen von i und j eine Gleichverteilungspräferenz, wird es seine Zustimmung zu dem Transfer des i nicht verweigern, da dieser annahmegemäß zu einer Annäherung an die von h präferierte Gleichverteilung führt.

Es muß jedoch damit gerechnet werden, daß die Verteilungspräferenz des h in ihrer Richtung von der Gleichverteilungspräferenz abweicht. Dabei ist besonders der Fall von Bedeutung, daß die Verteilungspräferenz des h weniger stark zugunsten des Transferempfängers gerichtet ist als die des Transfergebers selbst, denn allein in diesem Fall beschränken die distributiven Einwände des Dritten den Bereich, in dem sich das Transferverhalten des i effizienzförderlich auswirkt. Für diesen Fall gibt es die verschiedensten Motive. Das Motiv könnte sein, daß h sich durch i einen unangenehmen Zugzwang ausgesetzt sieht, da er ebenfalls ein Mitglied der reichen Klasse ist und den Altruismus seines Klassengefährten als von der Klassennorm abweichendes Verhalten ablehnt. Es könnte einfach Paternalis-

mus dem Transfergeber i gegenüber oder eine persönliche Aversion oder Neid dem Transferempfänger gegenüber ausschlaggebend sein. Vor allem könnte auch die subjektive Behauptung unterschiedlicher persönlicher Bedürftigkeit oder beruflicher Leistung sowie eine unterschiedliche Ansicht hinsichtlich der Ausgestaltung der Bedarfs- und Leistungskriterien und ihrer Wahrnehmung im originären Verteilungsprozeß eine Rolle spielen. Die Legitimität der von h geäußerten Präferenz und ihre normative Bedeutung für die Beurteilung des von i geleisteten Transfers kann also nicht ohne weiteres bestritten werden.

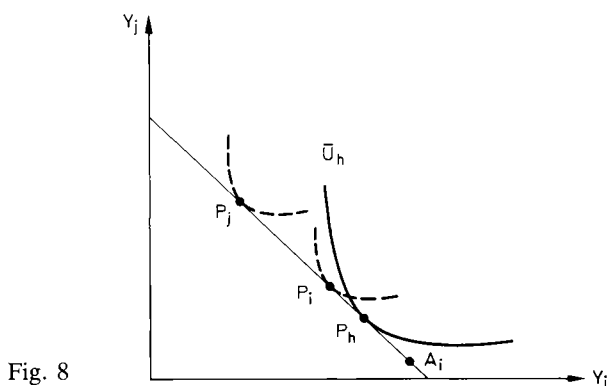


Fig. 8

Liegt aus den genannten Motiven das individuelle Verteilungsoptimum des h , bezogen auf Y_i und Y_j , auf der Transformationslinie rechts unterhalb vom individuellen Verteilungsoptimum des Transfergebers i , P_i , aber links oberhalb der Ausgangsposition A_i , ist nur der Teil des von i geleisteten Transfers effizienzsteigernd, der zu einer Annäherung an die von h präferierte Verteilung, P_h , führt (Fig. 8). Jeder darüber hinausgehende Teil begegnet dem Einwand des h und ist daher umstritten bzw. nicht effizienzsteigernd. Es ist nicht sicher, ob er die Gerechtigkeit zwischen h , i und j fördert oder ihr abträglich ist, denn aufgrund der extremen Ausrichtung der Verteilungspräferenz von h könnte die an sich gerechte Aufteilung der Einkommen zwischen i und j , anders als im geschlossenen 2-Personen-Modell, außerhalb des Abschnitts $P_i P_j$ der Transformationsgeraden liegen.

Die Rolle der externen Präferenzabhängigkeit Dritter wird noch deutlicher, wenn man den nicht ganz untypischen Modellfall einer anonymen Großgesellschaft betrachtet, in der jeder zwar das eigene Einkommen präferenzmäßig höher bewertet als das gleich große Einkommen einer anderen Person, in der Einkommensaufteilung zwei beliebigen fremden Personen gegenüber aber eine Gleichverteilungspräferenz hegt. Hier findet der Transfer des i , der auf eine Angleichung der relativen Einkommenspositionen zwischen i und j abzielt, der sich also vom Reichen zum Armen richtet, bei den vielen Gesellschaftsmitgliedern allgemeine

Zustimmung. Hier ist privates Umverteilungshandeln ohne Einschränkung effizienzsteigernd. Dennoch sind die externen Präferenzabhängigkeiten der vielen Dritten distributiv nicht unerheblich. Das wird verständlich, wenn man einmal annimmt, es gelänge, die distributiven Präferenzen aller Gesellschaftsmitglieder zu bündeln. Wenn das Gerechtigkeitsideal hier nämlich in Hinsicht auf die subjektiven Verteilungspräferenzen *aller* Gesellschaftsmitglieder definiert worden ist und alle am Transfargeschehen zwischen i und j nur mittelbar beteiligten Dritten eine Gleichverteilungspräferenz, bezogen auf Y_i und Y_j , haben und wenn außerdem die Stärke ihrer diesbezüglichen Verteilungspräferenz sehr groß ist, so kann die im überindividuellen Sinne gerechte Verteilungslösung nicht weit von der Gleichverteilung zwischen i und j entfernt sein. Unter diesen Umständen erweist sich das private Umverteilungshandeln des i , das auf Erhalt einer überdurchschnittlich hohen eigenen Einkommensposition bedacht ist, ganz offensichtlich als nur beschränkt gerechtigkeitsförderlich. Mit anderen Worten, wenn die externen Effekte in diesem Fall auch unerheblich für die distributive Effizienz des privaten Umverteilungshandelns im Sinne des Pareto-Prinzips sind, so beeinflussen sie doch im Sinne der eingangs dargelegten Gerechtigkeitskonzeption den Inhalt der über die distributive Effizienznorm hinausgehenden sozialen Gerechtigkeitsnorm und damit den normativen Charakter privaten Umverteilungshandelns. Hierin zeigt sich, daß die externen Präferenzabhängigkeiten Dritter in der ökonomischen Theorie der Gerechtigkeit offensichtlich eine ganz zentrale Stellung einnehmen.

3.4. Große Zahl und Anonymität der Transferempfänger

In mehrfacher Hinsicht wird die Gerechtigkeitsförderlichkeit privaten Verteilungshandelns durch die Existenz einer großen Zahl von Transferempfängern bedroht. Wenn ein einzelner Reicher einer großen Zahl von Armen gegenübersteht, deren relative Einkommensposition er verbessern möchte, so stellt er bald fest, daß er mit seinen privaten Transfers das absolute Einkommensniveau der Empfänger wegen deren großer Zahl nicht wesentlich heben kann. Die Angleichung der relativen Einkommenspositionen vollzieht sich hauptsächlich über die Minderung seines eigenen absoluten Einkommensniveaus, und von daher besteht nach außen hin kein wesentlicher Unterschied zwischen Hergeben und Verstecken des Reichtums. Das Bewußtsein dieses Sachverhalts kann die private Umverteilungsbereitschaft des Reichen lähmen. Dies vollzieht sich aber bereits auf der Stufe der Präferenzbildung, nicht erst auf der Stufe der mehr oder weniger effizienten Präferenzrealisierung.

Zudem verursachen die Information über die Einkommenssituation und Bedürftigkeit der vielen, die als Empfänger freiwilliger Transfers in Betracht gezogen werden müssen, und die Durchführung eines weit verzweigten Transfersystems Kosten, die dem individuellen Verteilungshandeln schnell unüberwindliche Grenzen setzen. Private Organisationen, die die distributiven Individualpräferenzen ansprechen und wahrnehmen, können helfen, diese Kosten gering zu halten, und

tragen daher zweifellos in vielfacher Hinsicht dazu bei, die Effizienz privaten Verteilungshandelns zu sichern. Es ist aber fraglich, ob der private Sektor aus sich heraus in der Lage ist, ein effizientes System organisierter Umverteilung zur Verfügung zu stellen, wenn es darum geht, eine allgemein gewünschte, systematische Nivellierung aller interpersoneller Einkommensunterschiede in der Gesamtgesellschaft zu erreichen, denn dies würde einen kollektiven Willensbildungsprozeß und eine freiwillige Offenlegung der individuellen Einkommensverhältnisse voraussetzen.

Die Fähigkeit eines Individuums, sich mit der Verteilungssituation anderer Personen zu identifizieren und deren Verteilungsansprüche wahrzunehmen, ist schließlich rein psychisch gesehen begrenzt und nimmt mit der Zahl der Personen und deren Anonymität ab. U. U. sieht das Individuum die Verteilungssituation anderer Personen mit zunehmender Distanz vom eigenen persönlichen Umfeld sogar als irrelevant an. Wenn auch die Zusammenfassung der potentiellen Transferempfänger in homogenen und sich artikulierenden Verteilungsgruppen die distributive Orientierung und Identifizierung des Transfergebers erleichtert, muß dennoch damit gerechnet werden, daß seine vorrangig auf die überschaubaren Verteilungsverhältnisse ausgerichteten Verteilungspräferenzen infolge der großen Zahl und der Anonymität der potentiellen Transferempfänger in ähnlicher Weise verkürzt sind, wie das häufig für die intertemporalen Individualpräferenzen behauptet wird²⁹. Wenn aber einerseits die Gerechtigkeitsnormen sich von der Teilnahme an einem gemeinsamen gesellschaftlichen Kooperationsprozeß herleiten³⁰, die Teilnehmer an dem Kooperationsprozeß andererseits infolge dieser Präferenzverkürzung keinen über die gesamte Kooperationsgesellschaft reichenden Gemeinsinn aufbringen, so zeigt dies noch einmal, daß die Gerechtigkeitsförderlichkeit eines rein privaten Verteilungshandelns Grenzen unterliegt. Ähnlich wie bei den räumlichen oder zeitlichen Distanzen im allokativen Bereich könnte man hier von „imperfections“ der privaten Verteilungsgerechtigkeit sprechen, die durch soziale Distanzen³¹ und die subjektiven Kosten ihrer Überwindung verursacht werden. Allerdings müßte eine Verteilungsgerechtigkeit, die ihre Verpflichtung ausschließlich aus der persönlichen Nähe zu anderen Personen ableitet und sich von daher auf einen beschränkten Personenkreis erstreckt, bereits im ethischen Sinne als verkürzt bzw. als meritorisch bezeichnet werden.

3.5. Gegenseitige Präferenzabhängigkeit der potentiellen Transfergeber

Der Einfluß, der von dem Auftreten anderer Reicher auf das Transferverhalten des bisher betrachteten reichen Transfergebers *i* ausgeht, sei zuerst in der 3-Personen-Version des hier analysierten Modells dargestellt, und zwar unter folgenden vereinfachenden Annahmen: Es existieren zwei Reiche, *h* und *i*, als potentielle Transfergeber und ein Armer, *j*, als potentieller Transferempfänger, die alle drei ein fest vorgegebenes originäres Einkommen beziehen. Jede der drei Personen präferiert eine Ungleichverteilung der Einkommen zu ihren eigenen Gunsten, hegt

aber hinsichtlich der Einkommensaufteilung zwischen den beiden anderen Personen eine Gleichverteilungspräferenz. Jeder der beiden Reichen sieht das originäre Einkommen des Armen als unteroptimal an und läßt ihm daher aus dem eigenen originären Einkommen laufend einen Transfer zukommen. Das Einkommen des anderen Reichen sieht er dagegen vor und nach Abwicklung des privaten Transferprozesses als überoptimal an, er muß dies aber aus eigentumsrechtlichen Gründen hinnehmen.

Die Präferenzfunktion des Individuums k laute:

$$(21) \quad U_k = U_k(Y_k, Y_l, Y_m) \quad \begin{array}{l} k, l, m \in \{h, i, j\} \\ k \neq l \neq m \end{array}$$

Sie verlaufe im relevanten Bereich konvex zum Koordinatenursprung und verfüge über alle sonstigen Eigenschaften der Präferenzfunktion (4). Zusätzlich sei angenommen, daß sie vollständig streng separabel sei; d. h. es wird unterstellt, daß auf Seiten des Individuums k die Grenzrate der Substitution zwischen je zwei der in (21) eingehenden Einkommen nur von der Größe dieser beiden Einkommen abhängt, dagegen nicht von der Größe des dritten Einkommens³².

Der Reiche i stellt nun die Einkommensposition und das Transferverhalten des anderen Reichen, h , in Rechnung und bemißt seinen eigenen Transfer an den Armen j so, daß Bedingung (22) bzw. (23) für sein partielles individuelles Verteilungsoptimum dem j gegenüber erreicht ist³³:

$$(22) \quad U_{ii} = U_{ij}$$

bzw.

$$(23) \quad R_i(Y_i/Y_j) = - \frac{U_{ij}}{U_{ii}} = -1$$

Solange sich die originäre Einkommensaufteilung und auch das Transferverhalten des anderen Reichen, h , im Zeitablauf nicht ändern, hält i dieses Transfervolumen dem Armen j gegenüber unverändert aufrecht. Sobald jedoch der andere Reiche seinen Transfer an j kürzt, sinkt dessen Einkommen und läßt die Grenzrate der Substitution R_i von (23) c.p. über den Wert von minus eins steigen. Der Reiche i unterliegt dann dem Anreiz, seinerseits den Transfer an j zu erhöhen, bis die Grenzrate der Substitution den Wert von minus eins wieder erreicht. Er kompensiert also den Transferausfall von seiten des h .

Das aufgrund der Transfers erreichte Umverteilungsgleichgewicht der beiden Reichen, h und i , gegenüber dem Armen, j , ist im Sinne des Pareto-Kriteriums effizient. Jeder Reiche stimmt dem Gleichgewichtstransfer des anderen zu, weil er dem fremden Geber und dem fremden Empfänger gegenüber annahmegemäß eine Gleichverteilungspräferenz hat und weil der Transfer zu einer Angleichung der fremden Einkommenspositionen an die präferierte Gleichverteilung beigetragen hat. Freilich ist der Umfang des vom Armen insgesamt empfangenen Transfers von der Richtung der Verteilungspräferenz auf seiten der reichen Transfergeber abhän-

gig bzw. davon, um wieviel diese eigenes Einkommen präferenzmäßig höher bewerten als fremdes Einkommen. Insofern besteht kein Unterschied zum 2-Personen-Modell mit einem Transfergeber und einem Transferempfänger.

Der skizzierte Transferprozeß verläuft nicht wesentlich anders und ist unter Effizienzaspekten auch nicht wesentlich anders zu beurteilen, wenn *i* die beiden anderen Personen aufgrund eines Klassenbewußtseins präferenzmäßig ungleich behandelt bzw. wenn er dem anderen Reichen, *h*, aufgrund einer nunmehr klassenmäßig strukturierten Verteilungspräferenz einen höheren prozentualen Einkommensanteil zugesteht als zuvor. Die distributive Problematik dieses Falls liegt nur darin, daß das präferenzmäßige Zugeständnis eines höheren Einkommensanteils an den Klassengefährten zu Lasten des Einkommensanteils gehen könnte, den *i* präferenzmäßig dem Armen, *j*, zugesteht. In einem solchen Fall wäre die Herausbildung einer gruppen- bzw. klassenspezifischen Verteilungspräferenz auf seiten des *i* gerechtigkeitsschädlich.

Der skizzierte Transferprozeß verläuft auch dann nicht wesentlich anders, wenn in dem so konzipierten Modell die Zahl der Reichen und damit der potentiellen Transfergeber unter sonst gleichen Bedingungen als sehr groß angenommen wird. In diesem Fall erhöht sich die Zahl, nicht notwendigerweise der aggregierte Wert der fremden Transfers, die bei dem einzelnen Transfergeber in Rechnung gestellt werden. Der Betrag, der in Form eigener Transfers weggegeben werden muß, um das individuelle Verteilungsoptimum dem Armen, *j*, gegenüber zu erreichen, wird geringer. Der Transfergeber *i* verhält sich aber im Prinzip genauso wie im 3-Personen-Modell. Ist das verfügbare Einkommen des Armen trotz der Transferleistung der vielen anderen Reichen im Vergleich zu seinem eigenen Einkommen immer noch unteroptimal, besteht für *i* ein Anreiz, *j* seinerseits einen Transfer zu gewähren. Würde *i* sich angesichts der großen Zahl der fremden Transfergeber aus dem Umverteilungsgeschäft heraushalten, verhielte er sich in Hinsicht auf seine Verteilungspräferenzen irrational, weil er darauf verzichtete, sein partielles Verteilungsoptimum dem Armen gegenüber zu realisieren. Auch hier ist das Endgleichgewicht des Umverteilungsprozesses gegenüber dem Ausgangszustand ohne Umverteilung im Sinne des Pareto-Kriteriums effizient. Es mag sogar sein, daß der arme Transferempfänger, *j*, im Endgleichgewicht die gleiche Einkommensrelation zum verfügbaren Durchschnittseinkommen der reichen Transfergeber hat wie im 3-Personen-Modell.

Die Verallgemeinerung des Modells für den *n*-Personen-Fall erlaubt also den normativ wichtigen Schluß, daß das Problem des Free-Rider-Verhaltens als Folge der externen Effekte bei der mikroökonomischen Totalsteuerung interpersoneller Einkommensrelationen durch den dezentralisierten privaten Transferprozeß nicht entsteht, jedenfalls nicht in dem effizienzschädlichen Sinn, der sich auf die Realisierung der Individualpräferenzen bezieht³⁴. Der Grund liegt einfach darin, daß die Verteilungspräferenzen auf eine optimale Gestaltung der interpersonellen Einkommensrelationen abzielen. Wohl kann das Phänomen des Free-Rider-Verhaltens auf der Ebene der Präferenzformulierung, d. h. in einem allgemeineren,

ethischen Sinn, auftreten. Es kann sein, daß der einzelne Reiche angesichts der großen Zahl potentieller Transfergeber und der relativen Bedeutungslosigkeit seiner eigenen Beiträge den grundsätzlichen Stellenwert der individuellen Transferleistung innerhalb eines atomistisch strukturierten privaten Transfersystems erkennt und daß er daher glaubt, sein Gerechtigkeitskalkül weniger streng anstellen zu dürfen.

3.6. Private Verteilungsgerechtigkeit als meritorisches Gut

Hinter den distributiven Unzulänglichkeiten privaten Umverteilungshandelns verbirgt sich überwiegend ein fundamentales verteilungstheoretisches Problem: die unterschiedliche Ansicht über die gerechten Verteilungspositionen, die sich im Verteilungsstreit³⁵ auswirkt und die in dem verbleibenden Konfliktbereich des Transformationsgeradenabschnitts P_iP_j von Fig. 7 zum Ausdruck kommt. Dieses Problem ist aus normativer Sicht in ganz spezifischer Weise zu beurteilen.

Nach den bisherigen Überlegungen sind die individuellen Verteilungsvorstellungen geprägt durch die subjektive Ungewißheit bei der Beurteilung der fremden Wohlfahrtssituation, durch Mühen und Kosten des Gerechtigkeitskalküls (einschließlich der Informationsbeschaffungskosten), durch die mangelnde Konkretisierung der ethischen Gerechtigkeitsnormen für den distributiven Einzelfall und natürlich durch Egoismus. Von diesem Umstand her müssen die individuellen Verteilungsvorstellungen mehr oder weniger stark voneinander abweichen und können dem Anspruch der Gerechtigkeit auf Einheitlichkeit und Allgemeinverbindlichkeit nicht genügen. Da der private Umverteilungsprozeß vor allem durch die subjektive Verteilungsnorm des Transfergebers und nicht durch eine entsprechende überindividuelle Verteilungsnorm gesteuert wird, muß auch das Ergebnis dieses Prozesses als distributiv zufällig und verzerrt angesehen werden. Aus der Sicht der Theorie öffentlicher Güter würde man daher private Verteilungsgerechtigkeit als ein meritorisches Gut bezeichnen.

Aus dieser Sicht des Gerechtigkeitsproblems bietet die Theorie öffentlicher Güter einen Lösungsvorschlag an, der weitgehend kompatibel mit der skizzierten Gerechtigkeitsvorstellung ist: Das Ergebnis des privaten Umverteilungshandelns ist in Hinsicht auf das eigentliche, überindividuelle Verteilungsziel zu korrigieren, und zwar auf eine möglichst wenig autoritäre Weise. Wenn das eigentliche, überindividuelle Verteilungsziel in dem oben skizzierten 2-Personen-Modell noch unbestimmt ist, ist im Fall eines gravierenden Gerechtigkeitsproblems der erforderliche erste Schritt, daß die Individuen, nachdem sie mit Hilfe des rein privaten Verteilungskalküls ihre individuelle Verteilungspräferenz abgeklärt haben, versuchen, im Zuge eines weitergehenden, gemeinsamen Verteilungskalküls eine distributive Übereinkunft zu erzielen. Diese Übereinkunft hätte die Formulierung einer interpersonell abgestimmten und von beiden akzeptierten sozialen Verteilungsnorm zum Gegenstand, der sich das individuelle Umverteilungshandeln anschließend zu unterwerfen hätte. Sie würde den Gedanken einer vertragstheoretischen

Gerechtigkeitslösung auf der Basis der bestehenden Individualpräferenzen praktisch einlösen.

Dieser Lösungsvorschlag ist allerdings mit einer Reihe von Problemen belastet. Die konzipierte Verteilungsnorm leitet sich aus den bestehenden Individualpräferenzen ab. Sie wird nicht, wie in der ethischen Begründung der allgemeinen Gerechtigkeitsnorm bei Rawls, in einem Zustand der Unkenntnis hinsichtlich der Bedürfnis- und Fähigkeitsstruktur sowie der vorgefundenen Ausgangsverteilung formuliert. Vielmehr greift sie auf die bestehenden individuellen Verteilungspräferenzen als normative Instanz zurück. Die individuellen Verteilungspräferenzen sollen bei der Bildung der Übereinkunft so lange vertreten werden, wie sie nicht in offensichtlichem Widerspruch zu übergeordneten Gerechtigkeitsnormen stehen. Dieser Rekurs auf die Individualpräferenzen hat zur Folge, daß die gemeinsame Verteilungsnorm, die sich erst als Ergebnis der angestrebten Übereinkunft herauschält, nicht unbeeinflußt von dem mehr oder weniger zufälligen Charakter der individuellen Verteilungspräferenzen und daher auch nicht distributiv unverzerrt ist. Immerhin kommt es zu einem Kompromiß der mit einander streitenden Verteilungsvorstellungen.

Zugleich zeichnet sich ab, daß die Realisierungschancen des angestrebten Verteilungskompromisses auf der rein privaten Ebene beschränkt sind. Das Zustandekommen einer Übereinkunft in dem oben skizzierten 2-Personen-Modell setzt voraus, daß der Arme, j , seine von den Vorstellungen des Reichen, i , abweichende Verteilungspräferenz äußert. Die bloße Artikulation durch j reicht unter Umständen aber als Anstoß nicht aus, um i zu einem rationalen Diskurs und zu einem Infragestellen seines individuellen Verteilungsoptimums zu bewegen. Möglicherweise muß j einen offenen Verteilungskampf androhen oder inszenieren. Für einen solchen Verteilungskampf ist aber wiederum die ethische Legitimation unsicher, da die hier angesprochene Kompromißlösung werturteilsmäßig auf die mehr oder weniger verzerrten Individualpräferenzen zurückgreift und da es stets schwierig ist, eine offensichtliche Verletzung von Gerechtigkeitsnormen nachzuweisen. Außerdem müssen dem j geeignete Mittel zur Verfügung stehen und die Konfliktaustragungskosten dürfen nicht zu hoch sein. Es besteht daher die Gefahr, daß kein wirksamer Anstoß zu der distributiven Übereinkunft ausgeht und daß im Endgleichgewicht des dezentral gesteuerten privaten Transferprozesses das System in einem Zustand des nur latenten Verteilungskonflikts verharrt. Droht dem i aufgrund eines Verteilungskampfes jedoch tatsächlich die Gefahr von Einkommensverlusten, zieht er u. U. einen geregelten Kompromiß dem Risiko der Einkommenseinbuße vor und läßt sich die Sicherheit seiner Einkommensposition etwas kosten. Denn das von j angefochtene individuelle Verteilungsoptimum des i befindet sich im Bereich zwischen der oben angesprochenen Ober- und Untergrenze der Einkommensverteilung, G_o bzw. G_u . Ist die Präferenzfunktion, wie in Fig. 6 unterstellt, konkav, verhält i sich risikoscheu.

Wird ein Verteilungskompromiß erzielt, entsteht ein weiteres Problem. Es kann nicht damit gerechnet werden, daß die beteiligten Individuen das Kompromißer-

gebnis so weit akzeptieren, daß sie sich mit seinem Inhalt voll identifizieren und diesen präferenzmäßig internalisieren. Aus der Unsicherheit des interpersonellen Nutzenvergleichs, aus der Einsicht in die Notwendigkeit eines Kompromisses und aus dem ethischen Rückverweis auf die individuellen Verteilungsvorstellungen als Grundlage der Kompromißlösung entsteht eine zwiespältige Motivation, die die vollständige subjektive Unterwerfung unter die ausgehandelte soziale Verteilungsnorm hemmt bzw. verhindert. Aufgrund dessen unterliegen die Konfliktpartner nach Abschluß der Vereinbarung dem Anreiz, das Kompromißergebnis materiell zu unterlaufen. M. a. W. die Kompromißlösung ist instabil. Hier hat man es nach allen bisherigen Überlegungen zum ersten Mal mit einem Free-Rider-Verhalten im üblich definierten Sinn zu tun, da nämlich der aus dem Verteilungskompromiß resultierende Vorteil des sozialen Friedens in Anspruch genommen wird, ohne sich an den subjektiven Kosten des Verteilungskompromisses zu beteiligen. Es bedarf daher der Kontrolle und des Zwanges, um eine angemessene Durchsetzung der Kompromißverteilung zu sichern, und einer übergeordneten Instanz.

Schließlich kann der Verteilungskonflikt und die distributive Übereinkunft zwischen zwei Transferpartnern i und j im Rahmen eines verallgemeinerten n -Personen-Modells nicht stets als ihre rein private Angelegenheit angesehen werden. Ihre Übereinkunft berührt u. U. über interpersonelle Präferenzabhängigkeiten die Verteilungsvorstellungen Dritter, die das Kompromißergebnis billigen oder ablehnen. Bei einer Orientierung der Kompromißlösung an der oben konzipierten sozialen Gerechtigkeitsvorstellung müssen diese Dritten an der Aushandlung des Verteilungskompromisses beteiligt werden. An sich wirkt diese Beteiligung wohl-tuend objektivierend, da sie die Chancen strategischen Verhaltens auf Seiten der unmittelbaren Konfliktpartner mindert und den davon ausgehenden verzerrenden Präferenzeinfluß mildert. In kritischen Fällen können es auch gerade die am Verteilungskonflikt nur mittelbar beteiligten Dritten sein, die die Initiative zur distributiven Übereinkunft ergreifen. Ist die Zahl dieser Dritten jedoch groß und über die Gesamtgesellschaft verstreut und sind ihre Verteilungspräferenzen aufgrund gemeinsamer Klassenzugehörigkeit überwiegend zugunsten eines der beiden Konfliktpartner ausgerichtet, sind auch von dorthier die Chancen einer angemessenen Lösung des Verteilungskonflikts auf privater Ebene gering, und es bedarf u. U. auch insofern einer kollektiven Zwangslösung auf der staatlichen Ebene.

4. Definition privater Verteilungsziele und Schlußfolgerung

Die bisherigen Ausführungen regen den Versuch einer *Definition privater Umverteilungsziele* an. Diese Definition erfolgt in Analogie zur allokationstheoretischen Unterscheidung zwischen privaten und öffentlichen Gütern: Ein rein privates (Um)Verteilungsziel liegt demnach dann vor, wenn ein potentieller Transfergeber i einem potentiellen Transferempfänger j gegenüber eine einkommensbezogene

interpersonelle Präferenzabhängigkeit hegt und wenn keine auf die Einkommenspositionen von *i* und *j* gerichteten interpersonellen Präferenzabhängigkeiten auf seiten Dritter bestehen.

Die Abgrenzung rein privater Verteilungsziele ist nicht identisch mit der *Abgrenzung rein privater Gerechtigkeitsziele*: Im Anschluß an die Überlegungen von Rawls könnten der potentielle Transfergeber *i* und der potentielle Transferempfänger *j* aufgrund ihrer Interaktionen als eine spezifische Kooperationsgesellschaft innerhalb der Gesamtgesellschaft aufgefaßt werden, die aus sich selbst heraus die Legitimationsbasis für spezifische Gerechtigkeitsnormen liefert. Existieren keine ethisch legitimierten externen Präferenzabhängigkeiten Dritter oder müssen bestehende Präferenzabhängigkeiten dieser Art im ethischen Sinn als unerheblich oder illegitim angesehen werden, können die spezifischen Gerechtigkeitsnormen der beiden potentiellen Transferpartner als rein privat bezeichnet werden.

Nach diesem ersten Definitionsversuch privater Verteilungs- und Gerechtigkeitsziele kann zusammenfassend eine allgemeine *Schlußfolgerung* gezogen werden: Zu den normativen Aussagen der Allokationstheorie, die zwischen privaten und öffentlichen Gütern unterscheidet und die eine begrenzte Effizienz des privaten Allokationsmechanismus der Märkte und die Notwendigkeit einer Ergänzung durch einen staatlichen Allokationsmechanismus behauptet, läßt sich auf der Grundlage einer Theorie distributiver Individualpräferenzen ein analoges Aussagesystem für den Bereich der Verteilungstheorie ableiten. In diesem Aussagesystem lassen sich private und öffentliche Umverteilungsziele unterscheiden. Mit seiner Hilfe kann nachgewiesen werden, daß im Bereich der öffentlichen Umverteilungsziele individuelles Umverteilungshandeln nur begrenzt effizient ist und der Ergänzung durch kollektives Umverteilungshandeln bedarf. In analoger Anwendung des Coase-Theorems wird man davon ausgehen müssen, daß die distributive Ineffizienz des individuellen Umverteilungshandelns in bestimmten Fällen über Verhandlungen in privaten Kleingruppen oder über distributive Zweckverbände des privaten Sektors geheilt werden kann. Davon abgesehen liefert das Aussagesystem eine exakte Rechtfertigung für die redistributive staatliche Aktivität und bildet die Grundlage einer bisher nicht ausformulierten Theorie der staatlichen Umverteilungspolitik.

Anmerkungen

¹ Von subjektiven Verteilungsvorstellungen können Ethiker absehen, die außerhalb der ökonomischen Analyse fundamentale Gerechtigkeitsgrundsätze ableiten, um von dorthier die grundsätzliche ethische Legitimität konkreter (Um)Verteilungsmaßnahmen zu überprüfen. Für sie sind die subjektiven Verteilungsvorstellungen der vielen einzelnen u. U. kein konstitutives Argument des ethischen Kalküls und der Ableitung der Gerechtigkeitsgrundsätze eher hinderlich. Vgl. die rein formale Ableitung des kategorischen Imperativs bei Kant 1785. Vgl. neuerdings Rawls 1971, Kap.1, Abschn.3, der versucht, den

materiellen Gehalt seines Gerechtigkeitsgrundsatzes der Fairneß möglichst voraussetzungsfrei, d.h. ohne Rückgriff auf person- oder situationsbezogene Werturteile der Gesellschaftsmitglieder zu begründen, und in diesem Sinne konsequent von interpersonellen Präferenzabhängigkeiten absieht.

² Vgl. das Gerechtigkeitskonzept der klassischen Utilitaristen und die Formulierung der Opfertheorien im Rahmen der finanzwissenschaftlichen Leistungsfähigkeitsdiskussion. Pigou 1951, 3. Aufl., S. 91, hat den modifizierenden Einfluß interpersoneller Nutzenabhängigkeiten in diesem Zusammenhang deutlich gesehen, seine zentrale Bedeutung aber nicht erkannt.

³ Diese beiden Annahmen, die sich auch auf den Besitz von Humanvermögen erstrecken, erlauben, die methodischen Grundlagen einer Analyse des gesellschaftlichen Verteilungsziels klarer herauszuarbeiten. Bei der vollen inhaltlichen Konkretisierung der dem gesellschaftlichen Verteilungsziel zugrunde liegenden Gerechtigkeitsnorm, die hier nicht angestrebt wird, müssen beide Annahmen selbstverständlich wieder aufgehoben werden.

⁴ Der Grund dafür könnte sein, daß die fremden Gerechtigkeitsvorstellungen allzu stark von den eigenen abweichen.

⁵ Zweifellos könnte Präferenzfunktion (4) im Anschluß an übliche wohlfahrtstheoretische Überlegungen einfacher hergeleitet werden:

$$(a) U_k = P_k(N_k, N_l)$$

mit

$$(b) N_k = N_k(Y_k)$$

$$(c) N_l = N_l(Y_l)$$

Dabei ist $N_k(\dots)$ die übliche Nutzenfunktion und $P_k(\dots)$ eine übergeordnete, von $N_k(\dots)$ unabhängige distributive Bewertungsfunktion bzw. eine soziale Wohlfahrtsfunktion vom Bergson-Typ.

In dieser Ableitung wird die Wohlfahrt der eigenen Person k durch das Wohlfahrtsniveau der fremden Person l aber nur insoweit beeinflußt, wie dieses vom Einkommen abhängt, dagegen nicht, insoweit es von der Erfüllung bzw. Verletzung der Gerechtigkeitsvorstellung abhängt. Wird jedoch die Wohlfahrt der einen Person, U_k , ausschließlich von der materiellen Wohlfahrt der anderen Person, $N_l(Y_l)$, abhängig gemacht, so stellt dies für die Erklärung des individuellen Verteilungshandelns eine analytische Einengung dar, die a priori nicht ohne weiteres gerechtfertigt ist.

Die obigen Zusammenhänge wurden bereits von Becker (1974) explizit angesprochen.

⁶ Es handelt sich um den in Fig. 3 beschriebenen Unterfall einer Präferenzfunktion mit starker Verteilungspräferenz sowie um den Bereich dieser Funktion, in dem eine Indifferenzkurve mit den kritischen Grenzlinien G_u und G_o der Einkommensverteilung zusammenfällt.

⁷ Der in der ökonomischen Indifferenzkurvenanalyse meist unterstellte Fall, daß keine interpersonellen Präferenzabhängigkeiten vorliegen, kann im oben definierten Sinn mit dem Fall $\alpha = \infty$, also dem Fall des extremen Egoismus, gleichgesetzt werden. Diese, an sich nicht beabsichtigte ethische Implikation wird meist nicht ausreichend gesehen und veranlaßt gelegentlich zu dem Trugschluß, Egoismus sei eine logisch notwendige Implikation des Prinzips der Nutzenmaximierung. Unzweideutig war aber Franziskus von Assisi, wenn er sich zweckrational verhielt, ein „Nutzen“maximierer und dennoch kein Egoist im landläufigen Verständnis.

⁸ Man kann vom extremen Egoismus als Normalnull ausgehen und das Verteilungsverhalten allein durch das Vorhandensein einer mehr oder weniger altruistischen Motivation

kennzeichnen. Damit würde dem Aspekt der Sozialisation einer Person Rechnung getragen, die als reiner Egoist geboren wird und erst lernen muß, die legitimen Ansprüche des anderen anzuerkennen. Die Begriffe Altruismus und subjektive Gerechtigkeit wären damit weitgehend deckungsgleich. Dies ist implizit auch die Sicht von Edgeworth (1881), in einer von Collard 1975, S.355 zitierten Bemerkung. Vgl. auch Manfred Neumann 1980, S.357. Die obige Definition geht dagegen von der Vorstellung einer ethischen Gerechtigkeitsnorm aus, die unabhängig von der präferenzmäßigen Internalisierung durch die Einzelperson Bestand hat. Gemessen an dieser Normalnull verkörpert Egoismus ein Defizit an subjektiver Gerechtigkeit, Altruismus dagegen einen entsprechenden Überschuß bzw. das, was Rawls als Menschenliebe bezeichnet. Vgl. Rawls 1971, Kap. 3, Abschn. 30 sowie Kap. 7, Abschn. 66.

- ⁹ Zweifellos könnten diese Argumente besser dargestellt werden, wenn die Präferenzfunktion sich nicht nur auf die distributive Beurteilung der individuellen Einkommenspositionen beschränkte, sondern die aus den besonderen Lebensumständen resultierenden Bedürfnisatbestände und die „disutilities“ der beruflichen Leistungsabgabe im Erwerbsprozeß explizit als zusätzliche Funktionsargumente berücksichtigte.
- ¹⁰ Vgl. Brennan 1973, S. 43–67.
- ¹¹ Vgl. Buchanan and Tullock 1962, S. 189 ff.
- ¹² Im Koordinatenraum (Y_i, Y_j) wird die Budgetlinie durch die Koordinatenachsen, den Fahrstrahl der präferierten Einkommensverteilung (α) und die Grenzlinien der kritischen Einkommensverteilung (G_u bzw. G_o) in Teilabschnitte zerlegt. Die Grenzwerte von π in (16) bzw. (17) und ähnlich in (19) bzw. (20) lassen sich durch das Verhältnis dieser Teilstrecken zueinander und daher in der angezeigten Weise durch α , G_u bzw. G_o ausdrücken.
- ¹³ Konvexitätseigenschaft (5) besteht nur insoweit, wie die beiden gleichbewerteten Einkommenssituationen (Y_{i1}, Y_{j1}) und (Y_{i2}, Y_{j2}) sich jeweils auf einem anderen der beiden oben beschriebenen Indifferenzkurvenäste befinden.
- ¹⁴ Bei Erreichen dieses Ausmaßes gilt
- (a) $R_i = 0$
bzw.
(b) $R_i = -\infty$
und daher nach (14)
- (c)
$$\pi' = \frac{Y_i + Y_j}{Y_i}$$

bzw.
- (d)
$$\pi' = \frac{Y_i + Y_j}{Y_j}$$
- ¹⁵ Die Neiddefinition entspricht völlig der von Rawls angeführten Neiddefinition von Kant. Vgl. Rawls 1971, Kap. 9, Abschn. 80. Vgl. im übrigen auch Bös und Tillmann 1983, S. 637–660. Die dort letztendlich akzeptierte Definition des Neides von Foley 1967 stellt mit dem Kriterium Nutzengewinn des i bei einem gegenseitigen Austausch der Einkommenspositionen von i und j auf eine Asymmetrie oder eine Verzerrung der Präferenzfunktion ab, wie sie hier zur Kennzeichnung von Egoismus und Altruismus herangezogen

wird. Die Foley'sche Definition des Neides erlaubt von daher keine klare begriffliche Trennung von Neid und Egoismus. Neidverhalten setzt z. B. nicht zwangsläufig Egoismus voraus. Der Neid im Falle einer zur Gleichverteilungslinie symmetrischen Präferenzfunktion kann daher mit der Foley'schen Definition nicht erfaßt werden.

¹⁶ Unter Ethikern besteht ein Konsens dahingehend, daß die Gerechtigkeitskonformität des distributiven Handlungsergebnisses für die Lösung des Gerechtigkeitsproblems bedeutsamer ist als die Gerechtigkeitskonformität der distributiven Handlungsmotive. Vgl. Smith 1759, übers. v. Walter Eckstein 1977, S. 127 ff. Zu den diesbezüglichen Vorstellungen der scholastischen Philosophie vgl. Pieper 1953, S. 39 ff. und 68 f.

¹⁷ Zu den Konkavitätseigenschaften und ihren Implikationen vgl. Linde 1981, S. 279–281.

¹⁸ Diese Gruppen sind mehr oder weniger deutlich zu unterscheiden von allokativen Zweckverbänden, wie sie von Tiebout 1956 und Buchanan 1965 konzipiert und untersucht wurden.

¹⁹ Zur Konzeption der Familie als einer so ausgerichteten Kleingruppe vgl. Becker 1974.

²⁰ Vgl. die umfangreiche Literatur zur ökonomischen Theorie der Gewerkschaften, z. B. das klassische Werk von Ross 1956.

²¹ Vgl. Sohmen 1976, S. 20 ff. und S. 363 ff.

²² Praktisch führt die Vorgabe sozialer Gerechtigkeitsnormen zu einer gewissen, routinemäßigen Entlastung des individuellen Gerechtigkeitskalküls von den Schwierigkeiten des interpersonellen Nutzenvergleichs.

²³ Die stillschweigende Voraussetzung der Aussage ist, daß die Gesamtheit der Gesellschaftsmitglieder identisch ist mit der Gesamtheit der gerecht zu behandelnden Individuen.

²⁴ Es sei davon abgesehen, daß j den Transfer als entwürdigendes Almosen ansehen und daher die Annahme verweigern könnte.

²⁵ Die Überlegungen dieses Abschnitts bilden den Inhalt der erstmals von Hochman und Rodgers 1969 formulierten Theorie der Pareto-optimalen Einkommens(um)verteilung.

²⁶ Vgl. Abschnitt 2.1.

²⁷ Privates Umverteilungshandeln ist nie distributiv *ineffizient* in dem Sinn, daß eine oder mehrere Personen einen distributiven Präferenzverlust erleiden, ohne daß irgendwelche anderen Personen einen distributiven Präferenzgewinn erfahren. Zumindest zwei Personen erfahren stets einen distributiven Präferenzgewinn, der Transfergeber und der Transferempfänger.

²⁸ Diese Indifferenzkurven gelten für eine unveränderte Einkommensposition des h.

²⁹ Es geht dort um die eigene Zukunftsvorsorge. Die Generationenvorsorge fällt bereits unter das distributive Problem.

³⁰ Vgl. Rawls 1971, Kap. 1 Abschn. 3.

³¹ Das Argument der sozialen Distanz findet sich in diesem Zusammenhang bereits bei Edgeworth. Vgl. die Zitate bei Collard 1975, S. 335.

³² Legt man für einen gegebenen Wert von Y_m einen Schnitt in der (Y_k, Y_l) -Ebene des Präferenzraumes, so ist der Verlauf der Indifferenzkurvenschar in dieser Ebene infolge der Separabilitätseigenschaft völlig unabhängig von dem Wert von Y_m . Lediglich das durch eine jede Indifferenzkurve zum Ausdruck gebrachte Präferenzniveau wird durch den Wert von Y_m beeinflusst. Zur Separabilitätseigenschaft vgl. im übrigen Linde 1981, S. 284 ff.

³³ Im Anschluß an die Definition der Grenzopportunitätskosten der Umverteilung von Abschn. 2.4. könnte nach einer Erweiterung statt (22) geschrieben werden:

$$(22a) \quad \frac{U_{ii} - U_{ih}}{\sum_{k=h,i,j} \gamma_k \cdot U_{ik}} = \frac{U_{ij} - U_{ih}}{\sum_{k=h,i,j} \gamma_k \cdot U_{ik}}$$

D.h. in seinem partiellen Verteilungsoptimum dem j gegenüber bringt i die subjektiven Grenzopportunitätskosten der Umverteilung zwischen i und h einerseits und j und h andererseits zum Ausgleich. Diese Grenzopportunitätskosten sind, da i dem anderen Reichen gegenüber seine Verteilungsvorstellungen nicht durchsetzen kann, größer als Null, während sie im totalen Verteilungsoptimum des i gleich Null wären.

³⁴ Zur Skepsis gegenüber der Behauptung distributiven Free-Rider-Verhaltens in der Literatur vgl. Sudgen 1982.

³⁵ Shoup 1969, S. 23 ff., unterscheidet aus diesem Grund zwischen konsensfähigen und konfliktträchtigen Verteilungszielen.

Literatur

- Becker, G. S. (1974): A Theory of Social Interactions. In: *Journal of Political Economy* 82, S. 1063–1093.
- Bös, D. / Tillmann, G. (1983): Neid und Progressive Besteuerung. In: *Staatsfinanzierung im Wandel*. Schriften des Vereins für Sozialpolitik. N. F., Bd. 134, Berlin, S. 637–660.
- Brennan, G. (1973): Pareto Desirable Redistribution: A Non-Altruistic Dimension. In: *Public Choice* XIV, S. 43–67.
- Buchanan, J. M. (1965): An Economic Theory of Clubs. In: *Economica* 32, S. 1–14.
- Buchanan, J. M. / Tullock, G. (1962): *The Calculus of Consent*. Ann Arbor 1962.
- Collard, D. (1975): Edgeworth's Propositions on Altruism. In: *Economic Journal* 85, S. 355.
- Eckstein, W. (1977): *Theorie der ethischen Gefühle*. Hamburg.
- Edgeworth, F. Y. (1881): *Mathematical Psychics*. London.
- Foley, D. (1967): Resource Allocation and the Public Sector. In: *Yale Economic Essays* 7, S. 45–98.
- Hochman, H. M. / Rodgers, J. D. (1969): Pareto Optimal Redistribution. In: *American Economic Review* 59, S. 542–557.
- Kant, I. (1785): *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*.
- Linde, R. (1981): Produktion II: Produktionsfunktionen. In: Albers, W. (Hrsg.), *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft*, Bd. 6. Göttingen u. a., S. 279–281.
- Neumann, M. (1980): Nutzen. In: *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft*, Bd. 5, S. 349–361.
- Pieper, J. (1953): *Über die Gerechtigkeit*. München.
- Pigou, A. (1951): *A Study in Public Finance*. 3. Aufl. London.
- Rawls, J. (1971): *A Theory of Justice*. Cambridge, Mass.
- Ross, A. M. (1956): *Trade Union Wage Policy*. Berkeley and Los Angeles.
- Shoup, C. S. (1969): *Public Finance*. Chicago.
- Smith, A. (1759): *The Theory of Moral Sentiments*. London. Übers. v. W. Eckstein u. d. T. Theorie der ethischen Gefühle. 2. Aufl., Hamburg 1977.
- Sohmen, E. (1976): *Allokationstheorie und Wirtschaftspolitik*. Tübingen.

- Sudgen, R. (1982): On the Economics of Philanthropy. In: *Economic Journal* 92, S. 341–350.
- Tiebout, C.M. (1956): A Pure Theory of Local Government Expenditure. In: *Journal of Political Economy* 64, S. 416–424.