

Ökonomische Ethik

I. Vom Utilitarismus zum kontrakttheoretischen Ansatz

Ökonomen sind verhinderte Utilitaristen. Ihr Ausgangspunkt sind individuelle Nutzenfunktionen, die für alle Menschen maximiert werden. Die utilitaristische Ethik kann auf verschiedene Weise begründet werden:

1. Man hält die Maximierung des Gesamtnutzens für wünschenswert (normativer Utilitarismus). Daraus, dass etwas gewünscht wird, kann man aber nicht schließen, dass es wünschenswert ist. Das wäre ein „naturalistischer Fehlschluss“ (Hume). Diese Variante ist daher nicht wissenschaftlich. Sie scheidet für den Ökonomen aus. Wissenschaftlich kann nur ein „hypothetischer Imperativ“ sein: „Wenn es das Ziel ist, den Gesamtnutzen aller Menschen zu maximieren, dann sollte...“
2. Man deutet die Wertvorstellungen, die man im öffentlichen Diskurs vorfindet, als Aussagen über den Gesamtnutzen der Menschen. Dies ist die logische Variante des positiven Utilitarismus.
3. Man versucht, die vorgefundene Ethik kausal zu erklären (empirische Variante des positiven Utilitarismus). Dabei kann man unterstellen, dass nur eine Ethik, die auf den Gesamtnutzen der Menschen abstellt, a) im Diskurs Überzeugungskraft besitzt oder b) geeignet ist, das Überleben und Wohllieben der Gruppe zu sichern. Dieser Gedanke, dass jede Ethik einem Zweck dient und dass dieser Zweck im Gesamtnutzen der Menschen besteht, befindet sich schon in David Humes „Enquiry concerning the Principles of Morals“ (1752):

„The rules of equity or justice depend entirely on the particular state and condition in which men are placed and owe their origin and existence to that utility which results to the public from their strict and regular observance“ (S. 39). ... The necessity of justice to the support of society is the sole foundation of that virtue“ (S. 53).

Auch Friedrich A. Hayek schreibt dazu in seinem Buch „Law, Legislation and Liberty“ (1976):

„We can't have any morals we like or dream of. Morals, to be viable, must satisfy certain requirements. ... What is required is not merely consistency. A system of morals also must produce a functioning

order, capable of maintaining the apparatus of civilization which it presupposes" (Band 2, S. 98).

Und er bekennt sich zu einer probabilistischen Version des normativen Utilitarismus:

„The good society is one in which the chances of anyone selected at random are likely to be as great as possible“ (Band 2, S. 132).

Da die utilitaristische Ethik allein auf den Gesamtnutzen der Menschen abstellt, schließt sie rein logisch nicht aus, dass es gut und richtig sein kann, dem einen etwas wegzunehmen, um es der anderen zu geben, ja sogar, die eine zu opfern, um die Anderen zu retten. Ausgeschlossen werden kann dies nur durch zusätzliche – rein empirische – Annahmen. Das ist vielfach – zum Beispiel von Kant und Rawls – an der utilitaristischen Ethik kritisiert worden, aber gerade hier setzt der Beitrag der ökonomischen Ethik an. Denn aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht ist klar, dass der Gesamtnutzen der Menschen nur unter Restriktionen maximiert werden kann. Zwei Arten von Restriktionen sind zu unterscheiden:

1. Jede Umverteilung verursacht Kosten, die in Rechnung gestellt werden müssen. Zum einen sind dies die Kosten der Umverteilungsbürokratie. Zum anderen schwächt die utilitaristische Umverteilung die Leistungsanreize derer, die zahlen müssen, aber auch derer, die empfangen dürfen.
2. Unser Wissen ist beschränkt: wir sind empirisch nicht in der Lage, den Nutzensgewinn des Empfängers auf nachprüfbarer Weise mit dem Nutzenverlust des Zahlers zu vergleichen. Da Hypothesen über den relativen Nutzen verschiedener Menschen nicht nachprüfbar – Karl Popper hätte gesagt: nicht falsifizierbar – sind, können interpersonelle Nutzenvergleiche nicht wissenschaftlich sein. Und da sich die Ökonomen auf wissenschaftliche Weise mit den Werturteilen beschäftigen wollen, scheidet der unrestringierte Utilitarismus für sie aus.

Die Wissensrestriktion ist dabei nicht ein Problem der Gewichtung, sondern der Messung. Sie existiert nämlich auch dann, wenn man gemäß dem Gebot des „Liebe Deinen Nächsten wie Dich selbst“ unterstellt, dass der Nutzen jedes Menschen gleich gewichtet werden soll. Auch das „Liebe Deinen Nächsten wie Dich selbst“ verlangt also etwas nicht Überprüfbares, weil die Wirkung der Nächstenliebe nicht objektiv mit den Wirkungen der Eigenliebe verglichen werden kann.

In der Wirtschaftswissenschaft wurde die empirische Unmöglichkeit (kardinaler) interpersoneller Nutzenvergleiche vor allem von Lionel Robbins (1938) herausgestellt. Die „alte Wohlfahrtsökonomik“, die zuletzt mit dem Namen Arthur C. Pigou („The Economics of Welfare“, 1920) verbunden gewesen war, wurde von der Neuen Wohlfahrtsökonomik, dem

kontrakttheoretischen Ansatz, abgelöst. Dieser Ansatz, der teilweise schon von Knut Wicksell (1896) vorweggenommen worden war, wurde vor allem von Buchanan und Tullock („The Calculus of Consent“, 1962) entwickelt.

Der Grundgedanke des kontrakttheoretischen Ansatzes ist leicht zu verstehen: Wenn jeder nur seinen eigenen Nutzen, aber nicht den Nutzen Anderer kennt, der individuelle Nutzen also – wie man heute sagt – „private Information“ ist, dann ist der einzige operationale Test, ob eine bestimmte Handlung den Gesamtnutzen der Menschen erhöht, also der utilitaristischen Ethik entspricht, die Zustimmung der Betroffenen. Menschen äußern ihre Zustimmung, indem sie freiwillig Verträge abschließen. Solche Verträge können entweder von zwei oder mehr Bürgern auf privatrechtlicher Basis geschlossen werden oder von Allen mit Allen – als Gesellschaftsvertrag. Beginnen wir mit letzterem.

II. Die ökonomische Theorie des Gesellschaftsvertrages

Wenn eine Mehrheit des Parlaments oder sogar der Bürger eine staatliche Maßnahme beschließt, kann man nie sicher sein, dass diese Maßnahme die Gemeinschaft besser stellt, denn die Nachteile für die Minderheit können viel größer als die Vorteile für die Mehrheit sein. Wenn dagegen Alle zustimmen, erwarten sich Alle Vorteile, ist der Erwartungswert der Veränderung des Gesamtnutzens positiv.

Schon Wicksell hat eingeräumt, dass Einstimmigkeit in großen Gruppen nicht effizient ist, weil die Einigungskosten zu hoch sind. Aber es wäre ein großer Zufall, wenn gerade die einfache Mehrheit optimal wäre. Ziel des Zustimmungstests ist ein breiter Konsens – zumindest auf der Verfassungsebene. Er schützt die Minderheiten, aber letztlich auch die Freiheit des Einzelnen. Einfache Mehrheitsentscheidungen sind nur gerechtfertigt, wenn und soweit zuvor Einigkeit über ihre Zulässigkeit erzielt worden ist.

Die Theorie des Gesellschaftsvertrages ist ursprünglich von Staatsphilosophen wie Thomas Hobbes und John Locke entwickelt worden. In den 1970er Jahren geriet diese philosophische Diskussion jedoch auf ein Gleis, das die ökonomischen Kontrakttheoretiker scharf ablehnen. Gemeint ist die gesellschaftsvertragliche Konzeption, die der Harvard-Philosoph John Rawls in seinem Buch „A Theory of Justice“ (1971) entwickelt hat. Rawls versuchte, seine Gerechtigkeitsvorstellungen aus einem hypothetischen Gesellschaftsvertrag abzuleiten, der hinter einem Schleier der Unwissenheit über die eigene Anfangsausstattung und die individuellen Lebenschancen geschlossen wird. Nach Rawls würden die Vertragsschließenden eine Ungleichverteilung der Güter nur insoweit als gerecht akzeptieren, als sie dem am schlechtesten Gestellten den größtmöglichen Vorteil bringt. Die Tatsache, dass

staatliche Umverteilung mit hohen Bürokratiekosten verbunden ist und die Leistungsbereitschaft schwächt, also den verteilbaren „Kuchen“ schmälert, wird von Rawls berücksichtigt. Es ergibt sich daher in Abbildung 1 die vom Ausgangspunkt A aus verlaufende konkave Umverteilungsmöglichkeitenkurve. Dabei ist $E(y)$ der Erwartungswert des späteren Einkommens, während y_{\min} das geringstmögliche Einkommen anzeigt. Nach Rawls ist Punkt R – die Maximin-Lösung – aus der Sicht der Vertragsschließenden optimal und „gerecht“.

Rawls ist von zwei Ökonomen – beide Nobelpreisträger – scharf kritisiert worden. Der eine ist John C. Harsanyi (1977), der andere James M. Buchanan (1976).

Harsanyi kritisiert das Maximin-Prinzip als irrational, weil es unterstellt, dass sich die Vertragspartner nur am schlimmstmöglichen Fall und nicht am erwarteten Durchschnitt orientieren. Wird auch der Erwartungswert des Einkommens berücksichtigt, so existieren Indifferenzkurven wie I-I, und das Optimum ist der Tangentialpunkt mit der Umverteilungsmöglichkeitenkurve, also der Punkt H. (Die Abbildung stammt nicht von Harsanyi, aber sie trägt seinem Einwand Rechnung.) Genau genommen sollte das Einkommensrisiko auf der horizontalen Achse auch nicht nur durch y_{\min} , sondern durch die Varianz von y gemessen werden.

Buchanan setzt dagegen nicht bei Rawls' Maximin-Regel, sondern bei dessen eigentümlicher Konstruktion des Gesellschaftsvertrages an. Für beide, Buchanan und Rawls, ist die Zustimmung der Beteiligten der einzig mögliche Bewertungsmaßstab, weil utilitaristische interpersonelle Nutzenvergleiche nicht überprüfbar sind. Wenn aber der Gesellschaftsvertrag – wie von Rawls – so konstruiert wird, dass sich die Vertragspartner hinter einem Schleier der Unwissenheit über die eigene Anfangsausstattung und die individuellen Lebenschancen einigen, ist dieser Gesellschaftsvertrag notwendigerweise fiktiv – eine solche Situation kann es nie gegeben haben. Die angebliche Einigung auf das Maximin-Prinzip ist dann jedoch genauso wenig nachprüfbar wie der utilitaristische Nutzenvergleich, der ja gerade vermieden werden sollte. Ein Pseudo-Gesellschaftsvertrag à la Rawls hilft nicht weiter.

Buchanan fordert dementsprechend in seinem Buch „The Limits of Liberty“ (1976), das Zustimmungskriterium der Gesellschaftsvertragstheorie müsse auf eine realistische Situation bezogen werden. Anstelle des utopischen Schleiers der Unwissenheit beschreibt er ein „anarchistisches Gleichgewicht“ (S. 58), in dem die Menschen unterschiedliche Ausstattungen und Präferenzen haben und daher in unterschiedlichem Maße daran interessiert sind, die Anarchie durch den Gesellschaftsvertrag zu überwinden:

„There is no presumption of equality among persons in this independent adjustment or natural equilibrium... There are no property rights... Each person knows with some degree of certainty what his own final command over ultimate consumable goods will be” (S. 58).
 ... „Rawls is content to discuss the emergence of potential agreement on principles of justice from an idealized contractual setting within which men are led to behave as moral equals. He does not discuss the critically important bridge between such an idealized setting and that within which any discussion of basic structural rearrangement might, in fact, take place. In this respect, my approach is more ambitious. I have tried to examine the prospects for genuine contractual renegotiation among persons who are not equals at the stage of deliberation and who are not artificially made to behave as if they are” (S. 175f.).

Da die Menschen verschieden sind, kann es notwendig sein, Einigen im Rahmen des Gesellschaftsvertrages etwas dafür zu zahlen, dass sie dem Friedensschluss zustimmen. Aber nur so und nicht durch Gerechtigkeitstheorien ist staatliche Umverteilung nach seiner Meinung zu rechtfertigen. Die Gerechtigkeit spielt im Gesellschaftsvertrag nur insofern eine Rolle, als die Vertragspartner die Verwaltung und die Gerichte des Staates auf strikte Neutralität verpflichtet werden.

Was für Seitenzahlungen sind in einem Gesellschaftsvertrag zu erwarten? Buchanan hält es für möglich, dass den Armen für ihre Bereitschaft, den „sozialen Frieden“ zu akzeptieren und zu respektieren, von den Anderen Zahlungen angeboten werden. In der Anarchie sind jedoch gerade die Armen schwach. Gerade sie gewinnen am meisten, wenn die Anarchie beendet wird. Die Überwindung der Anarchie durch den freiheitlichen Rechtsstaat verspricht daher nicht nur einen großen Effizienzgewinn – die „Friedensdividende“, sie ist auch eine sozialpolitische Großtat erster Ordnung: Freiheit ist sozial.

III. Die privatrechtliche Vertragswirtschaft

Wenden wir uns nun der zweiten Dimension oder Ebene des kontrakttheoretischen Ansatzes zu: den privatrechtlichen Verträgen zwischen Bürgern im Markt. Da die Marktverträge wie der Gesellschaftsvertrag freiwillig abgeschlossen werden, also die Zustimmung der Beteiligten voraussetzen, ist die Marktwirtschaft ein herrschaftsfreier Koordinationsmechanismus – keine „Ellbogengesellschaft“, sondern eine Zustimmungsgesellschaft. Und da jeder Einzelne seinen Nutzen erhöht, ohne Anderen dabei schaden zu dürfen (es sei denn, dass er billiger anbietet oder als Nachfrager mehr bietet als Andere), steigt dabei automatisch der Gesamtnutzen. Die Vertragswirtschaft ist insofern ein Mechanismus zur Erzeugung von Pareto-Verbesserungen. Das gilt selbst dann, wenn kein Wettbewerb herrscht.

Besteht jedoch Wettbewerb, so führt das Gewinnstreben der Anbieter sogar dazu, dass sie, ohne es zu wollen, den Nachfragern nützen. Dafür gibt es zwei Gründe:

1. Der Gleichgewichtspreis auf dem Markt ist niedriger als die Zahlungsbereitschaft der meisten Nachfrager – es existieren Konsumentenrenten. Diese Renten steigen, wenn die Anbieter im Wettbewerb die Kosten senken. Abbildung 2 verdeutlicht diesen simplen Zusammenhang. Dabei wird realistischerweise unterstellt, dass sich die konkurrierenden Anbieter in einem technologischen Wettbewerb befinden, also nicht alle die gleiche Technologie verwenden, sondern zum Teil Produzentenrenten erzielen. Die Senkung der Grenzkosten erhöht nicht nur die Produzentenrente von $P_1E_1B_1$ auf $P_2E_2B_2$, sondern auch die Konsumentenrente von AE_1P_1 auf AE_2P_2 . Das ist der vielbelächelte „Invisible Hand“-Effekt von Adam Smith (1776):

„It is not from the benevolence of the butcher, the brewer or the baker that we expect our dinner but from their regard to their own interest. We address ourselves not to their humanity but to their self-love and never talk to them of our own necessities but of their advantages” (S. 18).

2. Die kostensenkenden Erfindungen jedes einzelnen Anbieters sind früher oder später – nach Ablauf des Patentschutzes – allen potentiellen Anbietern zugänglich.

Obwohl also der Homo Oeconomicus – hier der Anbieter – ganz eigennützig oder egoistisch denkt, sind die Wirkungen so, als ob er altruistisch wäre. Ist er „Altruist wider Willen“? Nein, denn er hat ja nichts gegen die altruistischen Wirkungen seines Tuns. Er ist Altruist, ohne es zu wollen.

Doch selbst wenn wir die unbeabsichtigten Wirkungen seiner Taten einmal ausklammern und uns ganz auf seinen Vorsatz, die bewusste ethische Entscheidung, konzentrieren, ist der Homo Oeconomicus kein reiner Egoist. Ein reiner Egoist ist ein Mensch, der seinen Eigennutzen maximiert ohne zu fragen, ob er damit anderen schadet. Der Homo Oeconomicus der Vertragswirtschaft weiß jedoch, dass er Anderen nicht schaden darf. Er darf es weder rechtlich noch moralisch.

Was macht demgegenüber den reinen Altruisten aus? Ein reiner Altruist ist ein Mensch, der seinen eigenen Nutzen nur aus dem Nutzen Anderer bezieht. Auf halbem Weg zwischen dem reinen Altruisten und dem reinen Egoisten befindet sich das Gebot des „Liebe Deinen Nächsten wie Dich selbst“ (das übrigens nicht nur in der Bergpredigt des Neuen Testaments, sondern auch im Alten Testament – im 3. Buch Moses, 18 – vorkommt). Im Neuen Testament findet man aber auch das Gebot des reinen Altruismus:

„Willst Du vollkommen sein, so geh hin, verkaufe, was Du hast, und gibst den Armen, so wirst Du einen Schatz im Himmel haben“
(Matthäus 19, 21).

Der Appell an die Eigenliebe bezieht sich dann nur noch auf das Jenseits – dort wird man einen „Schatz“ haben. Versucht man, die Bergpredigt und Matthäus 19 miteinander in Einklang zu bringen, so kann man sagen: nur der reine Altruismus ist „vollkommen“, aber das „Liebe Deinen Nächsten wie Dich selbst“ ist ausreichend.

Zwischen dem reinen Altruismus und dem reinen Egoismus sind offensichtlich noch viele andere Zwischenlösungen möglich – je nach dem, wie die Eigenliebe und die Nächstenliebe in der Nutzenfunktion gewichtet sind. An welchem Punkt auf dieser Skala befindet sich die moralische Position, zu der sich der Homo Oeconomicus bekennt?

Die Ethik des Homo Oeconomicus lässt sich nicht durch eine bestimmte Gewichtung des eigenen und des fremden Nutzens bestimmen. Sie ist vielmehr durch die Existenz einer Restriktion bestimmt: der Homo Oeconomicus maximiert seinen eigenen Nutzen unter der rechtlichen und ethischen Restriktion, dass er Anderen nicht schaden darf, da er ja ihre vertragliche Zustimmung braucht. Der Grund, weshalb der Homo Oeconomicus kein reiner Egoist ist, liegt also nicht darin, dass er bewusst auch den Nutzen Anderer mehren will, sondern darin, dass er bewusst darauf verzichtet – ja verzichten muss, den Nutzen Anderer zu schmälern.

Das Verbot, Anderen zu schaden, ist zunächst eine rechtliche Restriktion. Aber auf der gesellschaftlichen, der ethischen Ebene entspricht dem auch eine Tugend: die Rücksichtnahme. Auch die bürgerliche Tugend der „Anständigkeit“ beschreibt recht gut, worum es geht: man darf seinen eigenen Vorteil verfolgen, aber nicht, indem man versucht, Andere hereinzulegen (z.B. sie beim Vertragsabschluss zu betrügen) oder indem man einmal geschlossene Verträge bricht. Diese Tugend findet sich schon bei Aristoteles in der „iustitia commutativa“, der Vertragsgerechtigkeit.

Lange vor Aristoteles hat jedoch die jüdische Religion die Ethik des rücksichtsvollen Egoismus entwickelt. Die jüdische Religion sieht im Eigennutzstreben und im Reichtum nichts Negatives. Aber der Talmud gebietet, „seinen Mitmenschen nichts Übles anzutun“ (Makkot 24a). Konkreten Ausdruck findet dieses Prinzip in den zehn Geboten des Alten Testaments. Ökonomisch relevant ist natürlich vor allem die Ächtung des Stehlens und des Betrügens („Du sollst nicht falsch Zeugnis reden...“) – also das 7. und 8. Gebot. Genau genommen sind dies auch nicht Gebote, sondern Verbote – also wie beim Homo Oeconomicus Restriktionen.

Bis hierhin könnte der Eindruck entstanden sein, dass in der ökonomischen Ethik kein Platz für Altruisten ist, die den Nutzen Anderer mehren wollen. Dieser Eindruck wäre falsch. Die Ethik des rücksichtsvollen Egoismus bezieht sich nämlich nur auf das Verhalten am Markt. Der Mensch agiert aber nicht nur am Markt, sondern auch im privaten, gesellschaftlichen und vielleicht sogar politischen Bereich. Es ist durchaus möglich, dass es ihm dort vor allem darum geht, anderen Menschen zu helfen. Die Annahme des Homo Oeconomicus besagt lediglich, dass sich unsere wohltätigen Absichten typischerweise nicht auf die Menschen beziehen, mit denen wir am Markt zu tun haben und Verträge schließen. Nicht der Marktpartner ist es, dem man Gutes tun will, sondern jemand aus der eigenen Familie oder ein Freund oder ein Bekannter. Diese Einstellung wird nach dem Ökonomen Philipp Wicksteed „Non-Tuismus“ genannt – der Marktpartner ist einem nicht der Nächste. Es ist sogar möglich – Beispiele dafür gibt es –, dass ein Mensch am Markt auf rigorose Weise sein Einkommen zu maximieren versucht, um im privaten Bereich möglichst wirksam helfen oder als öffentlicher Mäzen und Stifter möglichst viel spenden zu können. Wenn Altruismus eine knappe Ressource ist, so ist es von Vorteil, dass die Vertragswirtschaft auch ohne Nächstenliebe funktioniert – umso mehr bleibt davon für die zwischenmenschlichen Beziehungen übrig.

IV. Verträge zu Lasten Dritter

Der kontrakttheoretische Ansatz wirft jedoch eine schwierige Frage auf: können Verträge nicht auch zu Lasten Dritter geschlossen werden? Sie nützen zwar allen Beteiligten, aber nicht unbedingt allen Betroffenen. Das gilt sowohl für privatrechtliche Verträge als auch für Gesellschaftsverträge.

Auf der privatrechtlichen Ebene sind zwei Fälle zu unterscheiden:

1. Verträge zwischen Marktteilnehmern schaden immer den Konkurrenten, die nicht zum Zuge kommen. Als zum Beispiel im 19. Jahrhundert die Menschen zunehmend billigere, maschinell gefertigte Textilien kauften, kamen die schlesischen Leineweber mit ihren Handwebstühlen unter die Räder. Daran erinnert Gerhart Hauptmanns berühmtes Drama „Die Weber“. Offensichtlich wäre es aber nicht effizient gewesen, die alte Webstuhlproduktion aufrecht zu erhalten. Da die Güter mit der neuen Technologie kostengünstiger hergestellt werden konnten, stieg das Volkseinkommen. Die Gewinner hätten daher die Verlierer entschädigen können. Aber aus dem Anstieg des Volkseinkommens folgt nicht, dass auch der Gesamtnutzen der Menschen gestiegen war, denn das Einkommen war jetzt anders verteilt.

Nur die tatsächliche Kompensation verschafft Gewissheit, dass der Gesamtnutzen der Menschen zugenommen hat. Die Kompensation hilft zugleich den Empfängern, sich an den Strukturwandel anzupassen. Man kann sich aber auch auf den Standpunkt stellen, dass durch die Vielzahl der Innovationen, die den Strukturwandel ausmachen, auf längere Sicht (fast) Alle gewinnen (Generalkompensation) und dass die Kompensation daher im Einzelfall nicht nötig ist. Im übrigen wäre eine Verpflichtung zur Kompensation in jedem Einzelfall mit hohen Verhandlungskosten und einer erheblichen Verzögerung des technischen Fortschritts verbunden. Auch die Innovationsanreize würden geschwächt. Da diese Nachteile die möglichen Vorteile der Kompensation leicht übersteigen können, ist es nicht unwahrscheinlich, dass in einem Gesellschaftsvertrag ex ante auf die individuelle Entschädigung der Innovationsscheuen verzichtet würde. Stattdessen bietet sich die Bereitstellung eines allgemeinen Sicherheitsnetzes (Sozialhilfe) an. Dies sind zwar nur Vermutungen, aber da es um den Gesellschaftsvertrag geht, sind es überprüfbare Hypothesen.

2. Verträge zwischen Anbietern oder Verträge zwischen Nachfragern können in der Absicht geschlossen werden, der jeweils anderen Marktseite zu schaden. Ein Kartellvertrag zwischen Produzenten zum Beispiel schadet den Verbrauchern. Es handelt sich um einen Vertrag zu Lasten Dritter, die Schädigung der Verbraucher ist sogar beabsichtigt. Gleiches kann für Fusionsverträge gelten. Zu den horizontalen kommen die vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen, zum Beispiel Knebelungsverträge mit Zulieferern oder Händlern. Alle solche Verträge sind mit der Ethik des kontrakttheoretischen Ansatzes unvereinbar. Deshalb bedarf die privatrechtliche Vertragswirtschaft auf der Ebene des Gesellschaftsvertrages einer weiteren Restriktion: der Wettbewerbspolitik.

Gesellschaftsverträge können ebenfalls zu Lasten Dritter geschlossen werden. Die Externalität kann unter Lebenden oder bei den Nachgeborenen auftreten. Unter Lebenden besteht das Problem, dass die eine Gesellschaft die andere durch Protektionismus oder militärische Aggression schädigen kann. Der kontrakttheoretische Ansatz verlangt daher auch eine übergeordnete völkerrechtliche Friedens- und Wettbewerbsordnung oder einen globalen Gesellschaftsvertrag, der den Frieden und den Wettbewerb sichert. Er verlangt jedoch nicht einen Weltstaat, der den Wettbewerb zwischen den Staaten im Bereich der Besteuerung und Regulierung unterbindet oder schwächt. Auch Immanuel Kant fordert in seiner Schrift „Zum ewigen Frieden“ (1795) eine „Civitas Gentium“ nur in der Sicherheitspolitik.

Verträge zu Lasten ungeborener Generationen sind gerade auf der Ebene des Gesellschaftsvertrages weit verbreitet. Man denke an das Staatsversagen im Bereich des Umweltschutzes (der Bereitstellung eines öffentlichen Gutes) oder an die horrende Staatsverschuldung und die ungedeckten Verbindlichkeiten der umlagefinanzierten Gesetzlichen Rentenversicherung und Pflegeversicherung. Dagegen können Private ihren Nachkommen keine Nettoschulden aufbürden. Sie haben auch einen stärkeren Anreiz mit ihrem (Umwelt-)Eigentum pfleglich umzugehen, als Politiker, denen die Ressourcen nicht gehören und nur für kurze Zeit anvertraut worden sind. Der Eigentümer geht anders mit dem Gut Umwelt um als jemand, der die Verfügungsgewalt nur gemietet hat.

Es ist gerade die wettbewerblich organisierte Marktwirtschaft, die den zukünftigen Generationen das – neben einer unversehrten Umwelt – größte Geschenk bereitet: das Wissen um effiziente Technologien. Neue Technologien können ja nicht nur – spätestens nach Ablauf des Patents – von allen Lebenden, sondern auch von allen zukünftigen Generationen genutzt werden. Die positive Externalität zwischen den Generationen ist sogar viel größer als diejenige innerhalb einer Generation. Das neue Wissen geht dabei zunächst von Minderheiten, den kreativen Eliten aus. Sie heute vor der Mehrheit zu schützen, ist wahrscheinlich das Wichtigste, was man für die Generationen von morgen und übermorgen tun kann. Die Vertragswirtschaft schützt die Minderheiten und damit auch die kreativen Eliten. Wer heute den freiheitlichen Rechtsstaat verteidigt, hat daher eine überwältigende Mehrheit der Betroffenen auf seiner Seite, auch wenn die Allermeisten von ihnen noch gar nicht mit abstimmen können.

V. Ökonomische versus Kantianische Ethik

Zum Schluss soll die kontrakttheoretische Ethik des Ökonomen der Ethik Immanuel Kants gegenübergestellt werden, denn ein größerer Unterschied ist kaum denkbar.

Kant sieht das ethische Prinzip in einem kategorischen Imperativ, den er in seiner „Grundlegung zur Metaphysik der Sitten“ (1785) zum Beispiel so formuliert hat: „Handle so, als ob die Maxime Deiner Handlung durch Deinen Willen zum allgemeinen Naturgesetz werden sollte“ (Bd. IV, S. 421, 18-20). Kant meint damit nicht eine von ihm aufgestellte Moral, sondern eine Implikation der praktischen Vernunft. Er greift damit den lange vor ihm bekannten Gedanken auf, dass ethische Gebote universalisierbar, d.h., auf alle Menschen anwendbar sein müssen.

Die ökonomische Ethik betont demgegenüber die Verschiedenartigkeit der Menschen und empfiehlt Arbeitsteilung. Während Kant die Generalisierbarkeit der individuellen

Handlungsweisen fordert, legt die ökonomische Ethik die Spezialisierung nahe: Handle nach Deiner Begabung, nach Deinem „komparativen Vorteil“. Da kein Mensch wie der andere ist, ist das gute Handeln in der Vertragswirtschaft praktisch nicht verallgemeinerbar. Mein ethisches Prinzip kann zwar immer noch lauten, dass jeder, der so ist wie ich, so wie ich handeln sollte, aber es gibt eben niemanden, der so ist wie ich. Verallgemeinerbar ist das Prinzip der Arbeitsteilung, aber es hat für jeden Menschen andere Implikationen.

Der zweite große Unterschied zwischen der Kantianischen und der ökonomischen Ethik besteht darin, dass Kant nur die Absicht und der Ökonom – vom Utilitarismus her kommend – nur das Ergebnis bewertet. Moralisch gut ist für Kant nur „der gute Wille“, für den Ökonomen nur das Glück, die Zufriedenheit des Menschen. Auf den guten Willen kommt es dem Ökonomen nicht unbedingt an. Am deutlichsten wird dies bei Adam Smith, der ja selbst einmal als Moralphilosoph angefangen hat. Das folgende Zitat stammt jedoch nicht aus seinem Buch „The Theory of Moral Sentiments“ (1759), sondern aus seinem Hauptwerk, der „Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“ (1776), das neun Jahre vor Kants „Grundlegung zur Metaphysik der Sitten“ erschienen war:

„Every individual... neither intends to promote the public interest, nor knows how much he is promoting it... He intends only his own gain... and he is... led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention... By pursuing his own interest he frequently promotes that of society more effectually than when he really intends to promote it“ (S. 477).

Literatur

Buchanan, James M. (1975), *The Limits of Liberty*, Chicago: University of Chicago Press.

Buchanan, James M., Tullock, Gordon (1962), Ann Arbor: University of Michigan Press.

Harsanyi, John C. (1977), „Can the Maximin Principle serve as a basis of morality? A Critique of John Rawls' Theory“, *American Political Science Review* 69: 594-606.

Hayek, Friedrich A. (1976), *Law, Legislation and Liberty*, London: Routledge & Kegan Paul.

Hume, David (1752/1965), *Enquiry concerning the Principles of Morals*, in: A. MacIntyre (Hg.), *Hume's Ethical Writings*, New York: Collier, 23-156.

Kant, Immanuel (1785/1902), *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*, in: I. Kant, *Werke*, Berlin: Preußische Akademie der Wissenschaften.

Kant, Immanuel (1795/1902), *Zum Ewigen Frieden*, in: I. Kant, *Werke*, Berlin: Preußische Akademie der Wissenschaften.

Pigou, Arthur C. (1920), *The Economics of Welfare*, London: Macmillan.

Rawls, John (1972), *A Theory of Justice*, Oxford: Oxford University Press.

Robbins, Lionel (1938), "Interpersonal Comparisons of Utility", *Economic Journal* 48: 635-641.

Smith, Adam (1759/1976), *The Theory of Moral Sentiments*, Indianapolis: Liberty Fund.

Smith, Adam (1776/1976), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Chicago: University of Chicago Press.

Abbildung 1
Rawls versus Harsanyi

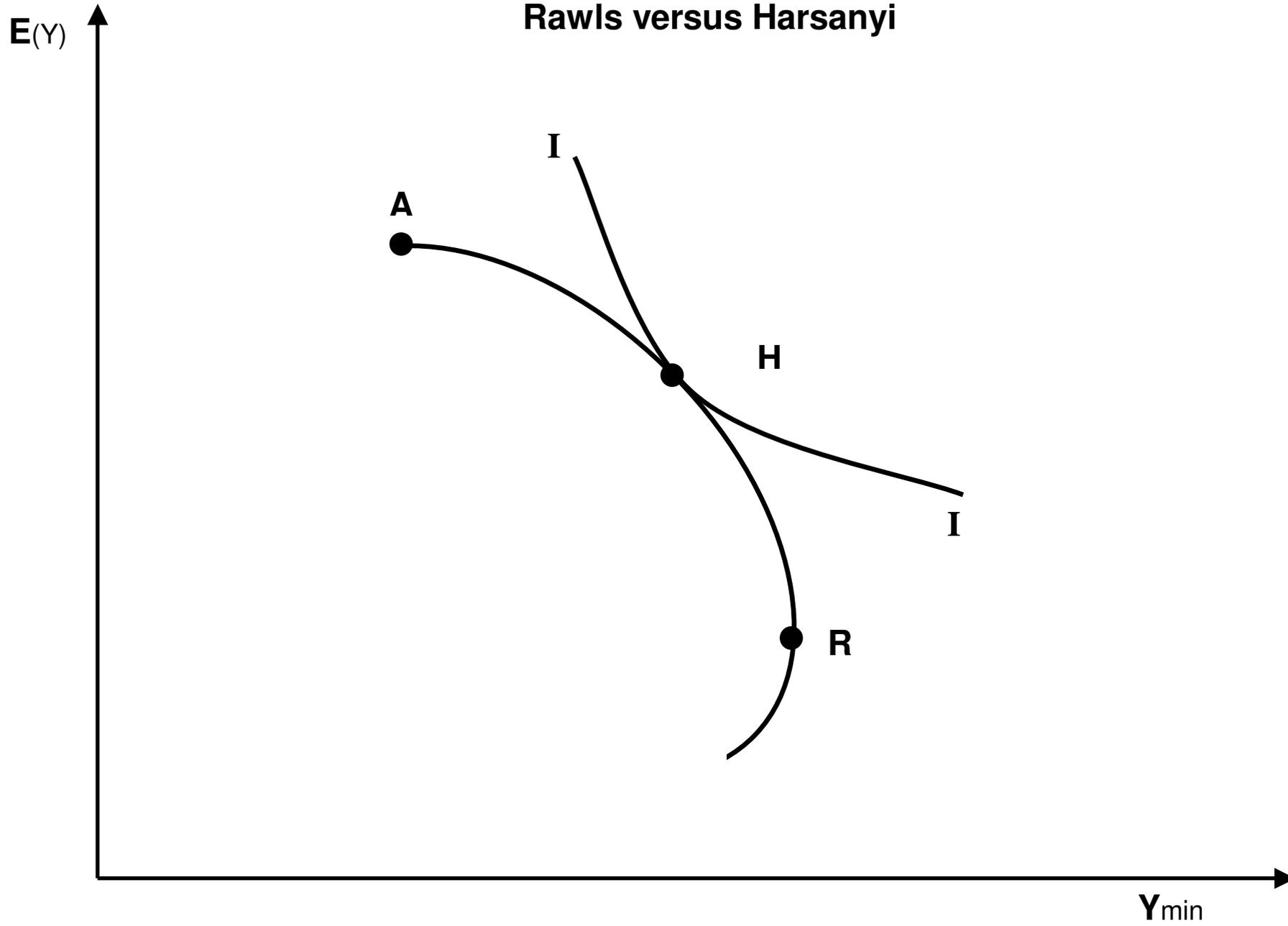


Abbildung 2

Das Argument von der „unsichtbaren Hand“ (Adam Smith)

