Sind Märkte gerecht?

Are Markets Fair?

Johannes Berger

Universität Mannheim, Lehrstuhl für Soziologie III, Seminargebäude A 5, D-68131 Mannheim

Zusammenfassung: Während die öffentliche Meinung dazu neigt, die Einkommensverteilung in Marktwirtschaften für um so ungerechter zu halten, je mehr uneingeschränkter Wettbewerb herrscht, enthält sich die ökonomische Theorie des Wettbewerbs in der Regel jeglicher Aussagen über die Gerechtigkeit von Marktergebnissen und beschränkt sich auf die Behauptung, der Wettbewerb sei effizient. Der Aufsatz möchte zeigen, daß die Enthaltung von Urteilen über die Gerechtigkeit dann unbegründet ist, wenn man unter Gerechtigkeit die Gleichheit von Ertragsraten versteht. Die Konkurrenz auf Märkten führt dazu, daß die Ertragsraten aller Kapitalanlagen, inklusive der Investitionen in Humankapital, sich angleichen. Wenn dies richtig gesehen ist, dann sind die Ursachen der Ungleichheit nicht in der vollständigen Konkurrenz, sondern entweder außerhalb des Markts in den ungleichen Anfangsausstattungen der Marktteilnehmer oder in Marktunvollkommenheiten zu suchen. Eine Schlußfolgerung hieraus lautet, daß die Stärkung der Wettbewerbskräfte keineswegs zwingend zu mehr Ungleichheit führen muss, sondern womöglich mehr Gleichheit, verstanden als Gleichheit der Ertragsraten, impliziert.

I.

Die Titelfrage dieses Aufsatzes verbindet eine soziale Institution, den Markt oder das Marktsystem, mit einer Norm, der Gerechtigkeit. Die Frage lautet also, ob Märkte dieser Norm genügen. Wie sich denken läßt, ist die Antwort auf diese Frage hochgradig umstritten. Das liegt nicht nur daran, daß der Gerechtigkeitsbegriff höchst vieldeutig ist. Es hat einerseits in der wissenschaftlichen Literatur Versuche gegeben, die Einkommensverteilung auf Wettbewerbsmärkten als gerecht auszuweisen. Andererseits neigt die öffentliche Debatte dazu, Marktergebnisse als ungerecht zu betrachten und dementsprechend „mehr soziale Gerechtigkeit“ einzuklagen. Eine dritte Position sieht in der Titelfrage eine falsch gestellte Frage. Märkte sind weder gerecht noch ungerecht und es ist daher unsinnig, sie mit dieser Norm zu konfrontieren.¹

Die erste Position geht auf ein J.B. Clark zugeschriebenes Mißverständnis der Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung zurück. Deren zentrale Aussage lautet, daß bei Markträumung alle Produktionsfaktoren nach ihrem Wertgrenzprodukt entlohnt werden. Dieses Theorem ist wiederholt da-

zu benutzt worden, die Einkommensverteilung unter Bedingungen vollständiger Konkurrenz als gerecht im Sinne von „leistungsgerecht“ zu verteidigen. Mag die Grenzproduktivitätstheorie auch noch so sehr als Theorie der Faktorpreisbildung überzeugen, sie ist für den Zweck, der Entlohnung aller Faktoren nach ihrem Grenzprodukt das Prädikat „gerecht“ anzuheften, völlig ungeeignet.² Die zweite Position herrscht in der öffentlichen Debatte vor. Ihr zufolge darf die Einkommensverteilung auf keinen Fall dem Marktsystem überlassen werden. Gerechtigkeit kann allenfalls über Korrekturen an der vom Markt vorgenommenen Primärverteilung erreicht werden. Für die dritte Position steht vor allem von Hayek. Er weist die Idee, daß Märkte Einkommen nach dem „Verdienst“ zuteilen, strikt zurück. In einem „freien System“, so von Hayek (1983: 114), ist es „weder wünschenswert noch durchführbar, daß die materielle Entlohnung allgemein dem entsprechen soll, was die Menschen als Verdienst ansehen“.

Ich teile mit von Hayek die Auffassung, daß es kei-

¹ Die wirtschafts- und sozialpolitische Literatur kennt noch eine andere Norm, der nicht nur Märkte, sondern alle denkbaren sozialen Institutionen genügen sollen: die Effizienz. Auch Effizienz ist eine Norm, allerdings eine moralisch viel anspruchslosere als Gerechtigkeit. Sie wird als so schwache Norm angesehen, daß praktisch niemand ihr die Zustimmung verweigern kann.

² Die Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung taugt vor allem aus zwei Gründen nicht für den Nachweis, daß die Einkommensverteilung unter Wettbewerbsbedingungen „gerecht“ ist. Im Gleichgewicht entspricht, wie kurz angedeutet, die Entlohnung der Produktionsfaktoren, also auch der Arbeit, dem Wertgrenzprodukt. Das Grenzprodukt der Arbeit, eine technische Größe, ist aber abhängig von der Ausstattung des Arbeitsplatzes mit Kapital; der Wert des Grenzprodukts hängt von den Zufälligkeiten der Nachfrage ab. Es ist daher völlig verkehrt, die Entlohnung nach dem Wertgrenzprodukt als gerecht anzusehen.

nen Sinn macht, die Einkommensverteilung unter Wettbewerbsbedingungen als leistungsgerecht zu verteidigen. Ich teile aber nicht die in der öffentlichen Debatte vorherrschende Überzeugung, daß Märkte deswegen ungerecht sind. Märkte sind ein die Gleichheit beförderndes soziales System. Versteht man unter Gerechtigkeit Gleichheit (oder wenigstens unter mehr Gerechtigkeit mehr Gleichheit), dann gibt es ein starkes Argument dafür, daß Märkte gerecht sind.

Die nachstehenden Ausführungen dienen dem Zweck, das Argument stark zu machen daß Konkurrenzmärkte ein Gleichheit beförderndes soziales System darstellen. Wenn sich zeigen läßt, daß Märkte Gleichheit zum Resultat haben, müßten Egalitaristen eigentlich zu glühenden Verteidigern von Märkten werden. In der Tat werden über vollkommene Konkurrenz Ungleichheiten und Privilegien aller Art abgebaut. Märkte sind in zweifacher Hinsicht Agenturen der Gleichbehandlung von Individuen. Erstens betrachten sie alle Marktteilnehmer ganz abstrakt als mit Kaufkraft ausgestattete Eigentümer. Irgendwelche Präferenzen für Personengruppen, mit denen Geschäfte getätigt werden können, sind ihnen fremd. Zweitens beseitigen sie alle zufallsbedingten Vorteile. Sie vereiteln Arbitrage, also die Ausnutzung lokaler Differenzen. Arbitrage ist der Fachausdruck für die Möglichkeit, Gewinne durch den Verkauf oder Kauf gleicher Waren an verschiedenen Orten oder zu verschiedenen Zeiten zu machen. Funktionierende Märkte beseitigen Arbitrage.³ Um zu zeigen, wie dies geschieht, werde ich mich im folgenden mit zwei berühmten Annahmen befassen, die genau dies: die Einebnung von Differenzen, im Sinn haben. Zum einen handelt es sich um das Theorem des Ausgleichs der Profitraten von Ricardo und Marx, zum anderen um das Theorem des Ausgleichs der Nettovorteile von Adam Smith. Abschnitt III befaßt sich mit dem Theorem von Ricardo und Marx, Abschnitt IV mit dem Theorem von Smith. In dem abschließenden Abschnitt V sollen Schlußfolgerungen aus dem Gesagten gezogen werden. Zunächst gilt es aber, die vorherrschende Meinung bezüglich der Titelfrage dieses Aufsatzes vorzustellen (II).

II.

Die Funktionsweise von Märkten kann nach zwei normativen Kriterien beurteilt werden. Das erste ist

die Effizienz, das zweite die Gerechtigkeit.⁴ Der Effizienzbegriff ist wissenschaftlich so „gehärtet“, daß er in der einschlägigen Literatur praktisch gleichsinnig verwandt wird. Leider kann man das vom Gerechtigkeitsbegriff nicht sagen. Effizienz bezieht sich auf die Zuordnung von Mitteln (Ressourcen) zu Zwecken. Die Effizienznorm schreibt vor, Mittel so auf Zwecke zu verteilen, daß der größtmögliche Effekt erzielt wird. Eine effiziente Mittelverwendung eliminiert Verschwendung. Die Gerechtigkeitsnorm bezieht sich auf die Zuordnung von Ressourcen zu Personen. Entweder soll das Verfahren oder das Ergebnis der Zuordnung gerecht sein (oder beides). Wie eine Lotterie verteilen auch Märkte Preise an Personen, nur eben nach anderen Regeln. Vielleicht findet die Auffassung, daß die *Regeln* des Marktspiels gerecht im Sinne von „fair“ sind, auch im Publikum weithin Zustimmung, aber auch hier bin ich mir, betrachtet man nur die aktuelle Diskussion über eine gerechte Weltwirtschaftsordnung, nicht sicher. Die *Ergebnisse* des Spiels werden aber beim breiten Publikum überwiegend als ungerecht beurteilt. Es mag ja sein, so lautet ein insbesondere bei politischen Strömungen, die Märkten gegenüber skeptisch eingestellt sind, verbreitetes Argument, daß Märkte, wie die Ökonomen behaupten, effizient sind. Aber daß sie ungerecht sind, liegt doch auf der Hand.

Um diese Behauptung zu belegen, scheint ein kurzer Blick auf die Einkommensverteilung in kapitalistischen Ländern und zwischen ihnen zu genügen. Nicht nur sind die Einkommen in Marktwirtschaften ungleich (manche sagen: hochgradig ungleich) verteilt, sondern sie sind offensichtlich auch um so ungleicher verteilt, je mehr eine nationale Wirtschaft marktwirtschaftlichen Prinzipien anhängt.⁵ Wie Paul Krugman (2002) in einem Artikel in der „Zeit“ überaus eindringlich geschildert hat, ist die Ungleichheit in den USA mittlerweile wieder in einem Ausmaß angestiegen, die sie nur noch vergleichbar macht mit Zuständen, wie sie vor dem *new deal* geherrscht haben. In den westeuropäischen Ländern werden Wahlkämpfe mit dem Motto „mehr soziale Gerechtigkeit“ geführt und von Parteien gewonnen, die eben dies versprechen. Die

⁴ Klassisch Okun 1975.

⁵ Siehe nur Gottschalk/Smeeding 1997. Die Einkommen in den USA oder in Großbritannien sind nicht nur ungleicher verteilt als z. B. in der durch ein wohlfahrtsstaatliches Regime gekennzeichneten Bundesrepublik Deutschland, die Ungleichheit hat zudem in diesen Ländern in den letzten Jahrzehnten zugenommen. In Deutschland hingegen ist bis Anfang der neunziger Jahre verteilungspolitisch praktisch nichts passiert.

³ Vielleicht müßte man genauer und paradoxer formulieren: sie beseitigen Arbitrage durch Arbitrage.

„Gerechtigkeitslücke“, die von Märkten aufgerissen und von deren neoliberalen Verteidigern befürwortet wird, soll – nimmt man die Verheißungen der sozialdemokratischen oder sozialistischen Parteien beim Wort – dauerhaft durch politische Intervention geschlossen werden. Gerechtigkeit (mehr Gleichheit), so scheint es, wird nicht über Märkte, sondern allein über staatliche Umverteilung gesichert.

Diese Überzeugung ist weit verbreitet. Auch wenn ihre Anhänger milde Formen der Ungleichheit tolerieren, neigen sie doch dazu, jede Zunahme der Ungleichheit als ungerecht anzusehen. Dementsprechend ist der direkte Weg, Gerechtigkeit herzustellen, der Abbau von Ungleichheit mit Hilfe sozialpolitischer Eingriffe. Gerade die allerjüngste Vergangenheit liefert Anschauungsmaterial für diese Denkweise in Hülle und Fülle. Eine zentrale Forderung der letzten Tarifrunde im öffentlichen Dienst (Januar 2003) war die Angleichung der Gehälter in Ost und West. Versuchen, mit einer Öffnungsklausel eine differenzierte Besoldung der Beamten zu erreichen, war nur ein kurzes Leben beschieden. Das Prinzip der einheitlichen Besoldung in Bund und Ländern, egal in welcher Behörde oder in welchem Land ein Beamter arbeitet, wurde erneut zementiert. Dahinter scheint die Auffassung zu stecken, daß Marktkräfte zur Differenzierung der Lebensumstände führen. Es gelte jedoch, solchen Tendenzen einen politischen Riegel vorzuschieben. Die gewerkschaftliche und verbandliche Vertretung von Beschäftigten einerseits, der Staat (wer immer das ist) andererseits sind hingegen die Garanten der Gleichheit der Lebensverhältnisse. So begründete die IG Metall das Streikziel der Einführung der 35-Stundenwoche auch in Ostdeutschland (Mai 2003) mit dem Argument, es sei ungerecht, daß ostdeutsche Metallarbeiter länger arbeiten müßten als westdeutsche. Als ein weiteres drastisches Beispiel dafür, daß Märkte Ungleichheit generieren und der Schutz davor allein in der Politik liegt, gilt vielen die Zuteilung von Gesundheitsgütern. Würde sie dem Markt überlassen, so könnte man demnächst, so lautet das allerjüngste Argument, die Armen an ihren schlechten Zähnen erkennen.⁶ Staatliche Intervention scheint unabdingbar

wenn es darum geht, alle in ein System umverteilen der Solidaritätspflichten zu zwingen.

Wenn wir vom Terrain der öffentlichen Meinung auf das der fachwissenschaftlichen Diskussion wechseln, ergibt sich nach Durchsicht der mikroökonomischen Lehrbücher in etwa der folgende Befund. Märkte sind auf jeden Fall effizient. Diese These wird ausführlich behandelt. Entsprechende Nachweise gipfeln in der Aufstellung der beiden Hauptsätze der Wohlfahrtsökonomie. Der erste Hauptsatz lautet: Jedes Konkurrenzgleichgewicht ist pareto-effizient.⁷ Der zweite Hauptsatz lautet: Jede pareto-effiziente Allokation ist mittels einer geeigneten Änderung der sog. Anfangsausstattungen (also der Ressourcen, über die ein Individuum verfügt, bevor es sich auf den Markt begibt) auch über ein Konkurrenzgleichgewicht erreichbar. Während der erste Hauptsatz Effizienz als eine Implikation des Konkurrenzgleichgewichts ansieht, behandelt der zweite Hauptsatz das Konkurrenzgleichgewicht als eine Implikation der Effizienz. Beide Größen sind somit deckungsgleich. Den strikten Beweis für die Deckungsgleichheit oder Gleichextensionalität von einem über Konkurrenz hergestellten Zustand (dem Marktgleichgewicht) mit einer wünschenswerten Eigenschaft (der Effizienz) geliefert zu haben, ist vielleicht der größte Triumph der Mikroökonomie. Getrübt werden kann die Freude über diesen Erfolg allenfalls dadurch, daß zum einen die wünschenswerte Eigenschaft Effizienz sehr inhaltsarm ist und sogar für Verteilungen zutrifft, die unter Gerechtigkeitsgesichtspunkten geradezu als abstoßend empfunden werden und daß zum anderen der Beweis der Gleichextensionalität an Voraussetzungen geknüpft ist, die in der Wirklichkeit nicht eingelöst werden können.⁸ Die beiden wichtigsten „irrealen“ Voraussetzungen sind in unserem Zusammenhang wohl die Annahme der Abwesenheit externer Effekte und die Annahme der Gegebenheit vollständiger Information. Vollständige Information muß vorliegen, externe Effekte dür-

schaftlichen Prinzipien dazu, daß sie an der Nachfrage ausgerichtet ist, die bei gleichen Präferenzen lediglich noch vom Einkommen abhängt. Daraus erwächst allerdings solange noch kein stichhaltiges Argument gegen „mehr Markt“ im Gesundheitswesen, als die Bevölkerung sich gegen gesundheitliche Risiken versichern kann und nicht gezeigt wird, daß die Einkommensungleichheit „markttüchtig“ bedingt ist.

⁷ Mit diesem Begriff werden Zustände bezeichnet, in denen es nicht mehr möglich ist, irgendjemanden besser zu stellen, ohne jemand anderen schlechter zu stellen.

⁸ Auf entsprechende Einwände könnte man mit Hegel antworten: Umso schlimmer für die Wirklichkeit.

⁶ Bernd Raffelhüschen, Mitglied der sog. Rürup-Kommission zur Reform der sozialen Sicherungssysteme in Deutschland, hat zum Jahreswechsel 2002/2003 einen Pressewirbel mit der Forderung hervorgerufen, zahnärztliche Leistungen aus dem Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen auszugliedern. Am 26.09.2003 hat der Bundestag beschlossen, den Zahnersatz aus der gesetzlichen Krankenkassenversicherung auszugliedern. Unzweifelhaft führt die Zuteilung von Gesundheitsgütern nach marktwirt-

fen nicht vorliegen. Andernfalls funktioniert der Beweis nicht.⁹

Während die Effizienz eines Marktsystems in den Lehrbüchern sehr breit behandelt wird, fallen die Auskünfte über seine Gerechtigkeit eher dürtig aus. Die beiden Wohlfahrtstheoreme schweigen sich über die Gerechtigkeit von Konkurrenzgleichgewichten schlicht und einfach aus. Sie ist einfach kein Thema. Die Wohlfahrtsökonomie liefert keinen Maßstab, die Gerechtigkeit einer Allokation zu beurteilen. Dieses negative Ergebnis läßt sich auch positiv wenden: Die Wohlfahrtsökonomie läßt sich als Plädoyer dafür lesen, Gerechtigkeitsfragen von Effizienzfragen strikt zu trennen. Erstere werden der Politik überantwortet, für letztere ist der Markt zuständig. Verteilungsfragen gegenüber verhält sich der Marktmechanismus neutral (Varian 1999: 502). Nicht nur kann der Markt mit jeder Verteilung „leben“, soll heißen, Effizienz garantieren, gleich wie die Ressourcen verteilt sind, er kann auch jede als gerecht empfundene Zuteilung von Gütern an Personen realisieren, wenn nur die hierfür erforderlichen Änderungen der Anfangsausstattungen von Individuen auf dem Wege politischer Intervention durchgesetzt werden.

Neigt also die öffentliche Meinung dazu, die Effizienz von Märkten dahingestellt sein zu lassen, sie aber für ungerecht zu halten, so bleibt für die Fachwissenschaft eher die Gerechtigkeit von Märkten dahingestellt, aber ihre Effizienz wird massiv verteidigt. Angesichts dieser Diskussionslage möchte ich im folgenden eine vielleicht gewagte These vorstellen und verteidigen: Märkte sind vielleicht nicht effizient, aber gerecht. Um im uneingeschränkten Sinn effizient zu sein, müßten die zuvor genannten Bedingungen: Abwesenheit von externen Effekten und Vollständigkeit des Marktsystems, gegeben sein. Das Problem, wann und unter welchen Bedingungen Märkte effizient sind, lasse ich aber im folgenden auf sich beruhen. Hierzu existiert eine umfangreiche Fachliteratur.¹⁰ Ich konzentriere mich ganz und gar auf den zweiten Teil der Behauptung:

Märkte sind gerecht. Um diese Behauptung zu untermauern, bedürfte es zuvörderst eines Gerechtigkeitsbegriffs, der nicht nur allgemein akzeptiert, sondern auch scharf genug geschnitten ist, als Kriterium der Beurteilung von Marktergebnissen zu dienen. Einen solchen Begriff gibt es meines Erachtens nicht. Die fachökonomische Theorie kann ihn nicht liefern und die Auskünfte der politischen Philosophie oder philosophischen Ethik sind teils zu abstrakt, teils zu undeutlich, um weiterhelfen zu können. Auch das Rawls'sche Gerechtigkeitskonzept erfüllt die eben genannten Bedingungen nicht.¹¹ Ich weiß, daß dies sehr pauschale und nicht belegte Behauptungen sind. Aber schon um die endlosen Schwierigkeiten einer philosophischen Klärung des Gerechtigkeitsbegriffs zu vermeiden, gehe ich für den „Hausgebrauch“ einfach davon aus, Gerechtigkeit mit Gleichheit zu identifizieren. Dagegen gibt es erhebliche theoretische Einwände, aber in der politischen Diskussion wird die Forderung nach mehr Gerechtigkeit durchweg als Forderung nach mehr Gleichheit verstanden. Nach einer weit verbreiteten Überzeugung vergrößern sich selbst überlassene Märkte die Ungleichheit; nur durch staatliches Gegensteuern könne sie abgebaut werden.

So verbreitet solche Auffassungen auch sein mögen, sie treffen in dieser Schlichtheit nicht zu. Märkte sind Promotoren der Gleichheit. Ich möchte im folgenden zeigen, daß auf Wettbewerbsmärkten gleiche Ausstattungen gleiche Erträge abwerfen. Die Erträge ungleicher Ausstattungen sind ungleich, aber die *Ertragsraten* aller Ausstattungen sind gleich. Wer an der Idee der Gleichheit der Ertragsraten Gefallen findet, muß für Märkte oder „mehr Markt“ eintreten. Wer hingegen will, daß ungleiche Ausstattungen *gleiche* Erträge abwerfen, der muß in der Tat für die Realisierung dieser Idee nach anderen Kräften Ausschau halten. Auf dieser Auslegung der Gerechtigkeit als Gleichheit beruht meine Behauptung, daß Märkte gerecht sind oder wenigstens einen substantiellen Beitrag zur Förderung der Gerechtigkeit liefern.

In einem System vollständiger Konkurrenz werfen alle Aktiva, völlig unabhängig von der Art der Aktiva und der Anlageart, proportional zu ihrer Größe

⁹ Die Bedingung der vollständigen Information kann ersetzt werden durch die Bedingung eines vollständigen Marktsystems. Ein Marktsystem ist dann vollständig, wenn es Märkte für alle denkbaren Risiken oder Eventualitäten gibt. Das fehlende Wissen, ob zukünftige Umweltzustände sich genauso einstellen, wie der Akteur sich das wünscht, kann im Prinzip durch eine Versicherung gegen Abweichungen vom wünschenswerten Zustand aufgewogen werden. Das Problem ist nur, daß es Risiken gibt, für die sich keine Versicherung abschließen läßt.

¹⁰ Eine gut lesbare und wenig Fachkenntnisse voraussetzende Darstellung ist z. B. Rothschild 1992.

¹¹ Für Rawls (1979) verdient nur diejenige Verteilung von Einkommen auf Gruppen die Bezeichnung „gerecht“, in welcher die am schlechtesten gestellte Gruppe besser wegkommt als in jeder anderen mit ihr verglichenen Verteilungsstruktur. Verteilungen nach dieser maximin-Regel gerecht zu nennen, setzt, um allgemein zustimmungsfähig zu sein, u. a. voraus, daß alle ein Gerechtigkeitsurteil abgebenden Personen risikoavers sind.

gleiche Erträge ab. Wenn Märkte insoweit nicht für die Schaffung von Ungleichheit verantwortlich gemacht werden können, steht die Frage im Raum, woher denn die Ungleichheit stammt, die doch ganz offensichtlich für die kapitalistischen Marktwirtschaften des Westens so typisch ist. Als logische Konsequenz der hier vorgetragenen Argumentation kann die Antwort auf diese Frage nur lauten: Ungleichheit entspringt nicht der Konkurrenz, sondern der Einschränkung der Konkurrenz. Überall, wo erfolgreich Schutzwälle gegen die Konkurrenz hochgezogen werden, verfestigen sich gleichzeitig soziale Ungleichheiten. Um sie abzubauen, müßten diese Schutzwälle wieder geschleift werden. Man kann sich fragen warum dies nicht geschieht, wo doch Gleichheit ein Zentralwert moderner Gesellschaften ist. Auch auf diese Frage ist eine Antwort denkbar, die sich als natürlicher Fluchtpunkt der nachfolgenden Ausführungen ergibt. Die hinter den Mauern Sitzenden haben naturgemäß kein Interesse daran und die vor den Mauern Stehenden auch nicht, da sie nur bestrebt sind, hinter die Mauern zu gelangen, aber kein Interesse daran haben, durch das Schleifen der Mauern den Schutz, den diese auch ihnen zukünftig gewähren könnten, zu verlieren. Diese Ideen kann ich hier nur andeuten. Ihre Ausführung muß einer anderen Arbeit vorbehalten bleiben. Doch nun zu dem ersten der beiden Theoreme, dem Theorem des Ausgleichs der Profitraten zu einer allgemeinen Profitrate.

III.

Das Theorem des Ausgleichs der Profitraten lautet: Wenn auf allen Märkten ein Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage besteht, sind die Gewinne auf das eingesetzte Kapital in allen Verwendungsweisen des Kapitals gleich. Eine Investition wirft demnach in dieser Situation immer den gleichen Gewinn ab, ganz gleich, in welchem Geschäftszweig sie getätigt wird. Zwar darf ein Geschäftsmann, der mehr investiert als seine Konkurrenten, auch mit einem größeren Gewinn als diese rechnen (andernfalls wären die Profitraten ungleich), aber „*pro tanto*“, wie Marx zu sagen pflegte, also bezogen auf das eingesetzte Kapital, sind die Gewinne gleich. Dafür sorgt der durch die Konkurrenz bewirkte Ausgleich der Profitraten. Dieses Theorem scheint in offenem Widerspruch zu der alltäglichen Erfahrung zu stehen. Schließlich gibt es blühende und notleidende Industrien, solche, in denen die Geschäfte laufen und solche, in denen sie einfach nicht vom Fleck kommen. Wie sollen da die Profitraten in allen Geschäftszweigen gleich sein?

Trotz der überwältigenden Evidenzen dafür, daß der Geschäftserfolg von Unternehmung zu Unternehmung, von Branche zu Branche, von Region zu Region überaus unterschiedlich ausfallen kann und eben nicht auf einen Nenner zu bringen ist, teilen alle ökonomischen Schulen die Überzeugung, daß in einem System von Konkurrenzmärkten die Profitraten ausgeglichen werden. Die Formulierungen hierfür sind Legion. Und der Mechanismus, der die Profitraten zum Ausgleich bringen soll, ist immer derselbe: der uneingeschränkte Wettbewerb. Eine klassische Formulierung hierfür findet sich bei Ricardo: „Solange es jedermann frei steht, sein Kapital zu verwenden, wie es ihm gefällt, wird er natürlich die Verwendung, die am vorteilhaftesten ist, aussuchen... Dieses rastlose Bemühen seitens all der Kapitalverwender, ein weniger gewinnbringendes Geschäft mit einem vorteilhafteren zu vertauschen, hat eine starke Tendenz, die Profitrate aller zu nivellieren...“ (Ricardo 1972: 77). Ricardo ist sich völlig darüber im klaren, daß es paradoxerweise die Ungleichheit ist, die letzten Endes der Motor für die Herstellung der Gleichheit ist: „Das Kapital“, so Ricardo (1972: 100), „wird infolge der Ungleichheit aus dem einen Unternehmen in das andere hinübergeleitet“. In einer Konkurrenzumwelt kann Ungleichheit offensichtlich nicht überleben. Ricardo wendet darüber hinaus die Smithsche Idee des Ausgleichs der Nettovorteile auf den Einsatz von Sachkapital an: „Ein Kapitalist wird naturgemäß beim Suchen nach einer gewinnbringenden Verwendung seines Vermögens alle Vorteile, welche die eine Anlage vor den übrigen voraus hat, in Erwägung ziehen. Er kann daher wohl geneigt sein, auf einen Teil seines Geldprofits zu verzichten, in Anbetracht der Sicherheit, Sauberkeit, Bequemlichkeit oder irgendeines anderen wirklichen oder auch nur scheinbaren Vorteils, den die eine Anlage vor der anderen besitzen mag“ (Ricardo 1972: 78). Die Idee, daß ein Kapitalist auf einen Teil des Geldprofits zugunsten anderer Vorteile verzichten könnte, beißt sich nun allerdings mit dem Gedanken des Ausgleichs der individuellen Profitraten zu einer allgemeinen Profitrate. Entweder gleichen sich die Profitraten, die bemessen, wieviel Geld auf den Einsatz von Geld zurückfließt, dann nicht mehr aus, oder diese Ausgleicheung wird, wegen der Einbeziehung anderer Dimensionen, tautologisch.

Marx übernimmt von Ricardo das Theorem des Ausgleichs individueller Profitraten zu einer allgemeinen Profitrate. „Die Profitrate“, heißt es kurz und bündig im dritten Band des *Kapitals*, „ist in allen Produktionssphären dieselbe“ (Marx 1969: 182). Bewirkt wird dieser Ausgleich wie immer

durch die Konkurrenz der Kapitalien. Marx verfißt diese Idee mit letzter Konsequenz, obwohl er dafür den Preis zu zahlen hat, die Grundannahme, auf der die ganze Analyse seines Hauptwerks beruht, nämlich daß Waren sich zu ihren Arbeitswerten tauschen, über Bord werfen zu müssen. Ihm war völlig klar, daß die „Herstellung der allgemeinen Profitrate die Verwandlung der Werte in von ihnen verschiedene Kostpreise ernötigt“ (Marx 1967: 436). Er hat lieber diese Abweichung von dem zentralen Axiom seiner Analyse in Kauf genommen als die Einsicht zurückzunehmen, daß die Konkurrenz das in der Gesellschaft vorhandene Kapital so zwischen den verschiedenen Produktionsphären verteilt, daß die Profitraten in allen Geschäftszweigen ausgeglichen werden. „Die eigentlich schwierige Frage“, schreibt Marx (1969: 183) „ist hier die: wie diese Ausgleichung der Profite zur allgemeinen Profitrate vorgeht, da sie offenbar ein Resultat und nicht ein Ausgangspunkt sein kann“. Seine Antwort auf diese selbstgestellte Frage stellt den Prozess der Ein- und Auswanderung der Kapitalien in den Mittelpunkt: „Das Kapital entzieht sich aber einer Sphäre mit niedriger Profitrate und wirft sich auf die andre, die höheren Profit abwirft. Durch diese beständige Aus- und Einwanderung, mit einem Wort, durch seine Verteilung zwischen den verschiedenen Sphären, je nachdem dort die Profitrate sinkt, hier steigt, bewirkt es ein solches Verhältnis der Zufuhr zur Nachfrage, daß der Durchschnittsprofit in den verschiedenen Produktionsphären derselbe wird“ (Marx 1969: 206).

Dieser Gedanke konsequent zuende gedacht läßt keine andere Schlußfolgerung zu als daß die Profite durch die Konkurrenz nicht nur zum Ausgleich, sondern zum Verschwinden gebracht werden. Die moderne Mikroökonomie hat in der Tat genau diese Schlußfolgerung gezogen. „As businessmen seek to gain profits and avoid losses“, so z. B. Rothbard (1987: 644) „the economy will tend to a general equilibrium, in which all interest rates and rates of return will be equal, and hence there will be no pure entrepreneurial profits or losses“. Solange es in einem Geschäftszweig etwas zu verdienen gibt, wird aus den gleichen Gründen, welche die individuellen Profitraten zu einer allgemeinen Profitrate ausgleichen, solange Kapital in einen Geschäftszweig strömen, bis alle Gewinne wegkonkurriert sind. Der einzige „Gewinn“ auf das eingesetzte Kapital ist der Zins. Aber letzterer ist nichts anderes als ein Kostpreis, nämlich der Preis für die Miete von Kapitalgütern. Diesen Preis müßte in Form entgangener Zinsen in jedem Fall auch der mit eigenem Kapital wirtschaftende Unternehmer

sich selbst in Rechnung stellen. Ein Unternehmer, der Kapital nicht mieten muß, könnte sein Eigenkapital gleichwohl vermieten. Insofern steht er nicht besser da als Konkurrenten, die sich Kapital über Kreditmärkte beschaffen müssen. Die entgangenen Zinseinnahmen sind die Opportunitätskosten der Verwendung eigenen Kapitals. Wer kein Kapital besitzt, muß es sich gegen die Zahlung eines Zinses ausleihen, wer Kapital besitzt, muß sich diese Zinsen als Opportunitätskosten selbst in Rechnung stellen.

Marx hat zwar noch ausführlich die Aufspaltung des Profits in die zwei Teile Zins und Unternehmergewinn behandelt. Er hat Überlegungen darüber angestellt, in welchem Verhältnis der Profit in diese beiden Teile zerlegt wird. Diese Zerlegung ist seiner Meinung nach variabel und hängt letztlich von der Nachfrage der Unternehmer nach Krediten ab. Wo immer die Grenzlinie verlaufen mag, die Obergrenze des Zinses ist in jedem Fall der Profit. In Wahrheit aber dehnt sich bei vollkommener Konkurrenz der Zins nicht soweit aus, daß kein Unternehmergewinn mehr übrig bleibt, sondern letzterer schrumpft soweit zusammen, daß nur noch Zinsen, die der Mietpreis für das eingesetzte Kapital sind, an den Unternehmer zurückfließen. Im Gleichgewicht ist die *rate of return* gleich dem Marktzins. Vor dieser Einsicht ist Marx zurückgeschreckt. Die Konkurrenz könne nur die Ungleichheiten in der Profitrate ausgleichen (Marx 1969: 872), aber um ungleiche Profitraten auszugleichen, müsse der Profit schon vorhanden sein. „Die Konkurrenz schafft ihn nicht“ (ebd.) Da hatte Marx schon recht, aber in einer Weise, die ihm selbst verborgen blieb. Sie schafft ihn nicht, (das hat Marx richtig gesehen) sondern schafft ihn ab (das hat er übersehen). In der reinen Luft der Konkurrenz ist das äußerte, was Investoren erreichen können, ihre Auslagen wieder einzuspielen. Die Konkurrenz hobelt alle Extragewinne weg und stellt somit die höchstmögliche Gleichheit her. Was könnten Kritiker der Ungleichheit im Kapitalismus mehr verlangen?

Der Ausgleich der Profitraten zu einer allgemeinen Profitrate ist an Voraussetzungen gebunden, ohne welche die Konkurrenz nicht ihr „segensreiches“ Geschäft entfalten könnte. Erstens muß das Gewinnmotiv alle Investitionen lenken, zweitens müssen alle Akteure hinreichend informiert sein, drittens dürfen weder subjektive noch objektive Mobilitätsbarrieren bestehen und viertens schließlich muß ein System frei beweglicher Preise existieren, daß alle Differenzen zwischen Angebot und Nachfrage unverzüglich zum Ausgleich bringt. Ich gehe diese Bedingungen kurz durch. Es kommt

nicht zu der Einwanderung und Auswanderung von Kapital, von der letzten Endes der Ausgleich der Profitraten abhängt, falls die Investitionsentscheidung neben dem Gewinnmotiv noch von anderen Motiven abhinge. Im Modell versuchen alle Akteure, den Geldertrag ihrer Investitionen zu maximieren. Allein davon sind ihre Entscheidungen gelenkt. Der Vorteil, auf den sie aus sind, ist der monetäre Rückfluß auf das eingesetzte Kapital. Insofern ist die Vorteilssuche ganz eng definiert. Es ist nicht nur der eigene Vorteil (und nicht etwa der Vorteil anderer), sondern der Vorteil läßt sich zudem monetär bewerten und insofern vergleichbar machen. Die Rückflüsse auf das vorgeschossene Kapital kommen nur dann zum Ausgleich, wenn jeder Investor nichts anderes im Sinne hat, als einen maximalen Rückfluß auf seine Vorschüsse zu erreichen. Wenn er etwas anderes mit seiner Geldanlage erreichen will, dann bricht eine notwendige Vorbedingung für den Ausgleich der Profitraten weg. Um zwischen den Anlagesphären zu wechseln, müssen ferner die Profitancen in den verschiedenen Sphären allen Akteuren ferner hinreichend bekannt sein. Andernfalls käme es auch bei noch so starker Geltung des Gewinnmotivs nicht zur Abwanderung und Einwanderung. Jeder Kapitalbesitzer ist über alle seine Anlagechancen vollständig informiert. Dies ist die zweite Vorbedingung.

Weiterhin dürfen weder subjektive noch objektive Eintrittsbarrieren bestehen. Subjektiv muß das Kapital sowohl wanderungsbereit als auch wanderungsfähig sein. Ersteres bedeutet, daß keine Präferenzen zeitlicher, sachlicher und räumlicher Art für eine Anlage bestehen, es dem Kapital also subjektiv gleichgültig ist, in welcher Sphäre es angesiedelt ist. Das Kapital ist bereit, jedes Engagement sofort aufzugeben, falls sich auch nur die geringfügigste Chance zu einer Positionsverbesserung ergibt. Kapital ist prinzipiell opportunistisch. Wer kapitalistische Produktionsverhältnisse kritisieren möchte, täte besser daran, sich an diesem Grundzug der freien Konkurrenz zu reiben als an der vermeintlich durch sie bewirkten Ungleichheit. Letzteres (die Wanderungsfähigkeit) setzt voraus, daß das Kapital nicht an seine derzeitige Gestalt gebunden, also hinreichend malleabel ist. Wie schon Ricardo (1972: 78) gesehen hat, wird diese Malleabilität über das Kreditkapital gesichert. Der Tuchfabrikant muß nicht zum Seidenfabrikant werden. Es reicht aus, daß er sein Geschäft verkleinert und das freiwerdende Kapital dem Seidenfabrikant zur Verfügung stellt. Objektive Mobilität bedeutet, daß keinerlei Eintritts- und Austrittsbarrieren bestehen. *Free entry and exit* ist die fundamentale Vorbedin-

gung der Konkurrenz. Ohne sie kann schlechterdings niemand irgendjemandem Konkurrenz machen. Alle Anlagefelder sind frei zugänglich und, was genau so wichtig ist, sie können jederzeit auch wieder verlassen werden. Es bestehen keine Zäune rechtlicher oder sonstiger Art. Nirgendwo sind Mauern hochgezogen. Jeder kann kommen und gehen, wann er will und begegnet dabei nicht den geringsten Hemmnissen. Was ihm an eigenem Kapital fehlt, kann er sich auf Kapitalmärkten leihen. Diese besitzen die wünschenswerte Eigenschaft, vollkommen im Sinne der mikroökonomischen Lehrbücher zu sein. Ob eine solche Welt ohne Vorlieben (also ohne Heimat) und Einschränkungen eine schöne und liebenswerte Welt ist, steht auf einem anderen Blatt. Wie immer das Werturteil über sie ausfällt, die Welt der freien Konkurrenz ist, wie Smith schon sehr früh gesehen hat, durch ihre strikte Juxtaposition gegen „all systems either of preference or restraint“ gekennzeichnet.¹²

Subjektive und objektive Mobilität des Kapitals, ausreichende Informiertheit aller Akteure und die Vorherrschaft des Gewinnmotivs würden für sich genommen nicht ausreichen, den Ausgleich der Profitraten zu bewerkstelligen. Eine weitere Bedingung muß hinzukommen: Das Preissystem darf nicht administrativ daran gehindert werden, flexibel auf Mengenänderungen sowohl auf der Nachfrage- als auch auf der Angebotsseite zu reagieren. Nur dann können Märkte über ein Preissystem, das sofort auf Mengendifferenzen reagiert, zum Ausgleich gebracht werden. Das impliziert unter anderem, daß nicht aus falsch verstandenen Gerechtigkeitserwägungen politisch an der Preisstellschraube gedreht wird. Gleichgewichtspreise sind nicht gerecht, was aber nicht heißt, daß sie ungerecht sind. Die Gerechtigkeitsdimension ist ihnen schlicht und einfach völlig fremd. Sie unter diesem Gesichtspunkt zu beurteilen, wäre nur dann angebracht, wenn sie politisch gesetzt würden. Da Marktpreise aber von keinem Akteur festgesetzt werden, sondern das ungewollte Ergebnis einer ungeplanten Aktion vieler sind und insofern anonym zustande kommen,

¹² Die zentrale Vorbedingung der Konkurrenz in den mikroökonomischen Lehrbüchern, das Auftreten so vieler Wettbewerber auf einem Markt, daß niemand mehr Einfluß auf den Preis nehmen kann, habe ich absichtlich außen vor gelassen. Es ändert die Bedeutung von Konkurrenz fundamental. Mengenanpasser konkurrieren nicht miteinander in dem Sinn, in dem sowohl umgangssprachlich als auch von der ökonomischen Klassik das Wort gebraucht wird. Siehe zum Bedeutungswandel des Konkurrenzbegriffs jetzt High 2001.

entziehen sie sich einer Beurteilung nach Maßstäben der Gerechtigkeit.¹³

IV.

Einem unvoreingenommenen Beobachter mag der Gedanke vielleicht noch einleuchten, daß Kapitalien gleicher Größe gleiche Erträge abwerfen. Die Ursprungsgestalt des Kapitals ist das Geldkapital, in dem alle qualitativen Unterschiede ausgelöscht sind und das sich nur noch quantitativ unterscheiden läßt. Insofern bereitet die Idee gleicher Ertragsraten wenig Schwierigkeiten. Soweit Sachkapital sich in Geldkapital zurückverwandeln läßt, teilt es mit ihm diese Unterschiedslosigkeit. Anders sieht es aber bei der Entlohnung der Arbeitskräfte aus. Arbeit existiert in den vielfältigsten, nicht aufeinander zurückführbaren Formen und wird dementsprechend unterschiedlich entlohnt. Mag Geldkapital gleiche Erträge abwerfen, da es in sich unterschiedslos ist, Arbeit wird ungleich entlohnt (gleiche Arbeit ungleich und ungleiche Arbeit gleich). Das Smithsche Theorem des Ausgleichs der Nettovorteile behandelt jedoch existierende Lohndifferentiale als bloßen Schein. Seine zentrale Behauptung lautet, daß die Summe der Vor- und Nachteile in den verschiedenen Beschäftigungen gleich ist (Preisendörfer 2002: 94). „Im ganzen“, so lautet die entscheidende Stelle (Smith 1973/1776: 129), müssen die Vorteile oder Nachteile bei den verschiedenen Beschäftigungsarten von Arbeit und Kapital (!) in ein und derselben Gegend entweder ganz gleich sein, oder doch unablässig dieser Gleichheit zustreben. Als Begründung hierfür beruft sich Smith auf ein Argument, das wir schon kennen: „Wäre in einer Gegend irgendeine Beschäftigung offenbar mehr oder weniger vorteilhaft als die übrigen, so würden in dem einen Falle sich so viele Leute dazu drängen, und in dem anderen sie so viele aufgeben, daß ihre Vorteile bald wieder mit den übrigen Beschäftigungsarten ins Gleichgewicht kämen. Dies würde wenigstens in einer Gesellschaft geschehen, wo man den Dingen ihren natürlichen Lauf ließe, wo vollkommene Freiheit waltete, und wo es jedermann vollkommen frei stünde, einen Beruf zu wählen, der ihm gut dünkte und so oft mit ihm zu wechseln, als es ihm gut dünkte“ (ebd.). Smith bezieht sein Theorem an der zitierten Stelle *expressis verbis* auf Ar-

beit und Kapital. Das wird meist übersehen. Ich komme auf die Implikationen dieser Einbeziehung in Abschnitt V zurück. Er schränkt es aber auf Arbeit „in der gleichen Gegend“ ein. Das mag zu Smith's Zeiten angebracht gewesen sein, aber heute gilt das Theorem unabhängig von der Entfernung der Arbeitsstätten voneinander. Genauer: die Gegend, für die es gilt, dehnt sich mit jeder Verbesserung des Wegenetzes und des Transports und damit dem Abbau von Mobilitätshemmnissen aus. Schließlich bindet er das Gesetz an den natürlichen Lauf der Dinge, den er mit einem Zustand vollkommener Freiheit identifiziert.

Smiths Gesetz ist, kaum formuliert, schon früh auf heftige Kritik gestoßen. Mill (1976/1848) hat die Kritik an Smith auf den Punkt gebracht: „The inequalities of wages“, so Mill, „are generally in an opposite direction to the equitable principle of compensation erroneously represented by Adam Smith as the general law of remuneration of labour. The hardship and the earnings, instead of being directly proportional, as in any just arrangement of society they would be, are generally in an inverse ratio to one another“.¹⁴ Immerhin räumt Mill ein, daß in einer gerechten Gesellschaft widrige Arbeitsbedingungen sehr wohl durch höhere Löhne kompensiert würden. Genau diese Gerechtigkeit nimmt aber Smith für das Wettbewerbsprinzip in Anspruch. Nach dem Theorem des Ausgleichs der Nettovorteile sind höhere Löhne nur ein Ausgleich für die größere Unbill der Arbeitsbedingungen. Wenn man den Dingen ihren „natürlichen Lauf“ läßt, stellt sich dieser Ausgleich wie von selbst ein. Insofern existieren viele Lohnunterschiede nur zum Schein. Dem hat Mill zwar widersprochen. Aber er spielt hier die Realität gegen die Theorie aus, eine Vorgehensweise, die z. B. keineswegs auf Marxens Billigung gestoßen wäre. Marx beruft sich vielmehr direkt auf Smith, der „von vielen Verschiedenheiten in der Exploitation der Arbeit“ ausführlich nachgewiesen habe, daß sie sich „durch allerlei wirkliche oder vom Vorurteil akzeptierte Kompensationsgründe ausgleichen und daher, als nur scheinbare und verschwindende Verschiedenheiten, für die Untersuchung der allgemeinen Verhältnisse nicht in Rechnung kommen“ (Marx 1969: 151). In

¹³ Diese Aussage gilt nur für Konkurrenzpreise, die von niemandem festgesetzt werden. Wenn Frankfurter Hoteliers ihre Übernachtungspreise während der Buchmesse verfünffachen, erhebt sich selbstverständlich die Frage nach der Fairness solcher Preisfestsetzungen.

¹⁴ Der zitierte Abschnitt findet sich allerdings erst in der dritten Auflage von Mills Werk. In den früheren Auflagen hatte Mill (1976/1848: 388f.) Smith noch beigepliziert: „Under the unobstructed influence of competition, wages tend to adjust themselves in such a manner that the situation and the prospects of the labourers in all employments shall be, in the general estimation, as nearly as possible on a par“.

der Theorie, so Marx, wird „überhaupt immer vorausgesetzt, daß die wirklichen Verhältnisse ihrem Begriff entsprechen“ (ebd.: 152; vgl. auch 184).

Die Frage ist nur, welche Lohnunterschiede zu den „nur scheinbaren und verschwindenden Verschiedenheiten“ zählen und welche zu den wirklichen. Häufig wird das Smithsche Theorem des Ausgleichs der Nettovorteile so verstanden, als habe sein Urheber nur behauptet, für widrige Arbeitsbedingungen würde durch höhere Löhne ein Ausgleich geschaffen. So liest z. B. Mill das Theorem an der zitierten Stelle.¹⁵ Aber Smith selbst hat es keineswegs derart eng verstanden. Der Arbeitslohn ändert sich nicht nur nach der „Leichtigkeit oder Schwierigkeit, Reinlichkeit oder Unreinlichkeit“ der Beschäftigung, sondern auch nach der „Wohlfeilheit oder der Schwierigkeit und Kostspieligkeit, mit der das Erlernen des Geschäftes verbunden ist“ (Smith 1973/1776: 130, 132). Schlechterdings alle Lohnunterschiede gehören somit zur Kategorie der „nur scheinbaren und verschwindenden Verschiedenheiten“. Dies gilt jedenfalls solange, als die „wirklichen Verhältnisse ihrem Begriff entsprechen“. Unter diesem „Begriff“ ist nichts anderes zu verstehen als der uneingeschränkte Wettbewerb zwischen ihren Vorteil suchenden Individuen. Einschränkungen des Wettbewerbs führen zur Abweichung der Realität von ihrem Begriff. Das hat Smith klar gesehen und Marx ist ihm hierin gefolgt. Smith hat aber darüber hinaus auch bereits das Kriterium benannt, an dem sich Lohndifferenziale ausrichten müssen, um wirklich kompensierend zu wirken. Von jeder Arbeit, so Smith, steht zu erwarten, daß sie dem Arbeiter „außer dem üblichen Lohne für gemeine Arbeit noch alle Kosten seiner Erziehung zum wenigsten mit den gewöhnlichen Profiten eines gleich großen Kapitals wieder einbringen werde“. Auslagen für die Erziehung müssen sich also verzinsen wie jede andere Investition. „Der Unterschied zwischen dem Lohn für erlernte und dem für gemeine Arbeit“, so Smith (1973/1776: 132) knapp und klar, „beruht auf diesem Prinzip“.

Der zentrale Gedanke der Smithschen Lohntheorie, daß Lohndifferenzen zwischen einfacher und qualifizierter Arbeit nur eine Kompensation für Ausbil-

dungskosten darstellen, ist von der Humankapitaltheorie wieder aufgegriffen und zur Grundlage ihrer theoretischen und empirischen Analyse der Entlohnung des Faktors Arbeit gemacht worden. Insofern fußt diese Theorie auf Einsichten von Smith. Dieser hat vielleicht als erster gesehen, daß Erziehung als eine Investition betrachtet werden kann, die wie jede Investition Erträge in der Zukunft abwirft. Sie vermehrt die produktiven Fähigkeiten der Personen, die Bildungsprozesse durchlaufen haben und steigert somit deren *earning capacity*. Aber, und das wird nur zu oft vergessen, bezogen auf das gesamte Arbeitsleben verschafft Bildung keinen Einkommensvorteil. Die höheren Periodeneinkommen sind nur eine Kompensation für die in der Ausbildungsphase getätigten Investitionen. Der Abstand zum Lohn für „gemeine Arbeit“ ist gerade so hoch, daß die Bildungsinvestition wenigstens gleich hohe Erträge abwirft wie die Investition in Sachkapital. Dies möchte ich im folgenden etwas genauer ausführen.

Die erste exakte Reformulierung der Smithschen Kompensationstheorie von Arbeit unterschiedlicher Qualifikation findet sich in einer frühen Arbeit von Mincer (1958). Der Autor behandelt ungleiche Einkommen als eine zwingende Folge der Theorie rationaler Wahl. Kein „vernünftiger Mensch“ (also kein Mensch, der seine Berufswahl ausschließlich von der Maxime der Einkommensmaximierung steuern läßt) würde sich jemals den Mühen einer längeren Ausbildung unterziehen und den damit verbundenen Einkommensverzicht hinnehmen, wenn er dafür nicht im späteren Verlauf seines Lebens durch ein höheres Einkommen entschädigt würde. Der Gegenwartswert eines über den gesamten Beschäftigungszeitraum fließenden Einkommensstroms nach erfolgter Ausbildung muß daher mindestens genauso groß sein wie der Gegenwartswert eines Einkommensstroms ohne Ausbildung, andernfalls unterbleibt die Ausbildung.

Der Gegenwartswert des Lebenseinkommens $W(s)$ ¹⁶ nach s Schuljahren bei einem konstanten Zinssatz r beläuft sich auf:

$$W(s) = \int_s^T y(s)e^{-rt} dt \quad (1)$$

$y(s)$ ist das Einkommen nach s Schuljahren pro Periode; nach s Schuljahren beginnt der Einkommensstrom zu fließen und endet nach T Perioden. Vorausgesetzt, die Einkommen pro Periode ändern sich nicht (und der Zinssatz bleibt konstant), gilt:

¹⁶ Darunter wird die Summe der zukünftig anfallenden, mit dem Zinssatz r auf die Gegenwart abdiskontierten Einkünfte verstanden.

¹⁵ Preisendörfer (2002) erwähnt zwar, daß das Smithsche Theorem unterschiedlich radikal verstanden werden könne, in seinem Aufsatz konzentriert er sich aber auf die enge, nur nachteilige Arbeitsbedingungen einbeziehende Lesart. „In seiner radikalsten Lesart“, konzediert Preisendörfer (2002: 95), „würde das Theorem postulieren, daß bei uneingeschränktem Wettbewerb die ‚rates of return‘ aller Arbeitnehmer sich angleichen“. Allein diese Lesart verfolge ich hier weiter.

$$W(s) = y(s) \int_s^T e^{-rt} dt \quad (1a)$$

Die analoge Gleichung für den Gegenwartswert des Einkommensstroms ohne Ausbildung lautet:

$$W(0) = y(0) \int_0^T e^{-rt} dt \quad (2)$$

Sei $W(s)$ der Gegenwartswert eines Einkommensstroms mit Ausbildung, $W(0)$ der Gegenwartswert eines Einkommensstroms ohne Ausbildung, dann muß im Gleichgewicht also gelten:

$$W(s) = W(0) \quad (3)$$

Im Gleichgewicht gibt es keine Möglichkeit zur Arbitrage. Daher muß der Gegenwartswert der Lebenseinkommen für alle Ausbildungsdauern s identisch sein. Jede Abweichung von der Preissetzung zu Gegenwartswerten würde nämlich einen sicheren Weg öffnen, Geld zu machen. Also:

$$W(s) = W(0) \Leftrightarrow y(s) \int_s^T e^{-rt} dt = y(0) \int_0^T e^{-rt} dt \quad (4)$$

Ausrechnung der bestimmten Integrale ergibt:

$$y(s) = y(0) e^{rs} \frac{e^{-rT}-1}{e^{-r(T-s)}-1} \quad (5)$$

Für große T vereinfacht sich (5) zu

$$y(s) = y(0) e^{rs}$$

Logarithmierung beider Seiten ergibt:

$$\ln y(s) = \ln y(0) + rs \quad (6)$$

Gleichung (6) besagt, daß die Verteilung der Einkommen pro Periode (!) bei gegebenem Zinssatz ausschließlich von der Verteilung der Ausbildungsdauern abhängt¹⁷. „This“, kommentieren Neal/Rosen (2000: 401) „is the clearest statement of how wages compensate for added training costs. ...A worker is indifferent between the two jobs if the percentage difference between the wage for job one and the wage for job 0 is roughly equal to the product of r and s “. Wenn die Einkünfte während der Berufsausübung nicht die Kosten der Ausbildung kompensieren würden, fände es kaum jemand attraktiv, die lange Ausbildung, während der keinerlei Einkünfte erzielt werden und die zudem die Zeit verkürzen, in der die Einkommensausfälle während der Ausbildung wettgemacht werden können, auf sich zu nehmen. „The compensatory nature of earnings on prior investment equivalent to a rate of re-

turn“ (Rosen 1987: 683) darf daher als „the fundamental insight of human capital theory“ gelten. „If people are alike“, so noch einmal Rosen (1987: 684), „earnings must rise with schooling to cover the direct and interest costs. Otherwise no one would be inclined to undertake these investments“. Aber das sollte nicht zu dem Fehlschluß verleiten, daß diese Einkommensdifferenzen von Dauer sind. Der Gegenwartswert des Lebenseinkommensstroms ist vielmehr für alle Berufe gleich: „Thus there is inequality of earnings, but complete equality of human capital wealth or life cycle earnings“ (Rosen, ebd.). Am Lebensende sind alle Unterschiede verschwunden und mit dem Tod ist das an die Person gebundene Humankapital völlig entwertet.

Einkommensunterschiede bestehen also nur scheinbar. In Wahrheit herrscht völlige Gleichheit. Lohnunterschiede sind rein kompensatorischer Natur. „Netto“ lohnt sich die Ausbildung nicht. Der Ausgleich der Nettovorteile für Akteure, die ihre Bildungsentscheidungen rational treffen, wird über ein verknüpft System von Märkten für verschiedene Berufe besorgt, das die Einkommen für diese Berufe so anpaßt, daß der interne Zinsfuß für alle Ausbildungsgänge gleich ist.

Die Humankapitaltheorie ist hauptsächlich als Rationalisierung von Einkommensdifferenzen von Personen mit verschiedener Ausbildungsdauer angesehen worden. Das ist sicherlich ein wichtiger Aspekt. Dabei wird aber häufig übersehen, daß der eigentliche *clou* der Theorie der Nachweis der Einkommensgleichheit über die Lebensarbeitszeit ist. Wenn die Einkommen, bezogen auf die Lebensarbeitszeit, gleich sind, müssen sie bei unterschiedlicher Ausbildungsdauer *pro Periode* differieren. Diese Differenzen kompensieren aber lediglich die Ausbildungskosten. Auf lange Sicht erzielen alle Arbeitnehmer die gleichen *rates of return*, unabhängig davon, wieviel sie in ihre Bildung investiert haben. So gesehen liefert die Humankapitaltheorie keine Begründung für die Ungleichheit, sondern für die Gleichheit der (Lebens)einkommen.

V.

Bis hierher habe ich Investitionen in Sachkapital und Investitionen in Humankapital getrennt behandelt. Man könnte daher zu der Meinung verleitet werden, daß sich die beiden Investitionsarten unterschiedlich „rechnen“. Dem ist aber nicht so. Um die Ausbildungsrenditen zu errechnen, muß man, wie ausgeführt, die Kosten und Erträge auf den

¹⁷ Vgl Mincer 1958: 286: „The distribution of annual earnings (is) a sole function of the distribution of training among members of the labor force“. In dieser Erklärung von Lohnunterschieden ist kein Platz für Talent (angeborene Fähigkeiten) und Renten, verstanden als Zahlungen über den Betrag hinaus, der nötig ist, Arbeitnehmer an ihre derzeitige Beschäftigung zu binden als anderen möglichen Ursachen für Einkommensdifferenzen.

Zeitpunkt, zu dem die Bildungsentscheidung getroffen wird abdiskontieren (siehe Gleichung 4). Nur so lassen sich Kosten und Erträge vergleichbar machen. Die Lösung von Gleichung (4) nach r ergibt den internen Zinsfuß, bei dem für einen gegebenen Zeitpunkt die Kosten des Studiums (das entgangene Nettoeinkommen) und die Erträge (das Mehreinkommen im Vergleich zum Einkommen ohne Ausbildung) gleich groß sind. Ist die interne Verzinsung einer bestimmten Humankapitalinvestition ermittelt, kann sie mit alternativen Anlagearten verglichen werden. Unter der Prämisse der Nutzen- oder Gewinnmaximierung werden rationale Akteure nur so lange in Bildung investieren, wie deren Rendite über dem Marktzinssatz liegt. Bei perfekten Kapitalmärkten investiert ein Individuum genau so lange in sein Humankapital, bis die marginale interne Verzinsung auf den Marktzinssatz gesunken ist.¹⁸ Die Schlußfolgerung hieraus kann nur lauten: Im Gleichgewicht sind die Ertragsraten aller Aktiva gleich. Dafür sorgt die uneingeschränkte Konkurrenz. Sie bewirkt nicht nur die Gleichheit der Rückflüsse auf das Sachkapital und auf das Humankapital, sondern auch den Ausgleich zwischen Human- und Sachkapitalinvestitionen. Das hat schon Adam Smith ganz klar gesehen. Moderne Formulierungen in den mikroökonomischen Lehrbüchern unterscheiden sich von Smith allenfalls durch die größere mathematische Präzision. Aber der Grundgedanke ist der gleiche: Die Konkurrenz schleift alle Unterschiede ab. Nicht nur bringt sie alle Profitraten zum Ausgleich, wie Marx meinte, sondern sie vernichtet sogar die Kategorie des Profits selbst. Mehr als Kostendeckung ist in einem System vollständiger Konkurrenz nicht möglich. Der Zins ist kein Gewinn, sondern ein für die Kapitalbeschaffung auf vollkommenen Kreditmärkten zu entrichtender Preis. Gewinne als eine Residualgröße, die dem Unternehmer zufällt, nachdem er alle seine Zahlungsverpflichtungen erfüllt hat, kann es in einem System vollständiger Konkurrenz nicht geben, gleich wie geschickt ein Akteur sich auch anstellen mag. Der nivellierenden Wirkung der Konkurrenz, die erst endet, wenn sogar der Gewinn selbst verschwunden ist, kann sich keine Anlageform entziehen. Alle Extragewinne werden „wegkonkurrenziert“. Übrig bleibt nur ein Ertrag auf Investitionen, deren Höhe durch den herrschenden Marktzins bemessen wird.

In der Idealwelt der Ökonomen ist insofern für Ungleichheit (verstanden als Ungleichheit der Raten) kein Platz. Wenn uneingeschränkter Wettbewerb zwischen Individuen herrscht, die nichts als ihren Vorteil suchen, die über alle sich ihnen bietenden Chancen hinreichend gut informiert sind, und denen keinerlei subjektive und objektive Hemmnisse bei der Realisierung ihrer Zielsetzungen im Wege stehen, dann führt die unmittelbare Reaktion des Preissystems auf Mengendifferenzen in gleich welchem Markt zu einem Gleichgewicht auf allen Märkten, in dem die Ertragsraten auf alle Aktiva gleich sind. Ein mit der Idealwelt der Ökonomen nicht vertrauter Leser wird bestenfalls konzedieren, daß in der Theorie das ja alles stimmen möge, aber die Realität eben doch anders aussehe. Dieser populäre Einwand übersieht jedoch, daß die „idealtypische“ Konstruktion einer Welt ohne Ungleichheit u. a. dazu dienen kann, dem Ursprung der Ungleichheit auf die Spur zu kommen. Die Ungleichheit kommt in die Welt nicht durch den uneingeschränkten Wettbewerb, sondern durch Abweichungen von dieser Idealwelt.¹⁹ An dieser Schlußfolgerung führt kein Weg vorbei. Generell (also unabhängig davon, ob wir uns in der Idealwelt oder in der Realität befinden) kann es in einer Marktwirtschaft Einkommensungleichheiten nur geben, weil entweder die Ausstattung (also der Kapitalbesitz) der Marktteilnehmer ungleich sind oder weil gleiche Kapitalien ungleiche Erträge abwerfen. Letzteres ist in einer ihrem „Begriff“ entsprechenden Marktwirtschaft unmöglich, für ersteres trägt sie nicht die Verantwortung, da die vollständige Konkurrenz auf die Anfangsausstattungen keinen Zugriff hat und unter jeder Verteilung der Anfangsausstattungen operieren kann. Konkurrenz kann nur dafür sorgen, daß im ökonomischen Spiel die Rückflüsse proportional zum Spieleinsatz sind. Die Politik (darunter verstehe ich nicht nur staatliches Handeln, sondern auch das politische Handeln von Gruppen) hingegen hat sowohl Zugriff auf die Anfangsausstattungen als auch auf die Erträge. Politisches Handeln ändert nicht nur die Anfangsausstattungen, sondern bezweckt auch, daß gleiche Kapitalien ungleiche Erträge, oder, was auf dasselbe hinausläuft, daß ungleiche Kapitalien gleiche Erträge abwerfen. Anschauungsunterricht hierfür liefert

¹⁸ Die Erträge zusätzlicher Bildungsinvestitionen sinken, weil das von der Grenzproduktivitätstheorie aufgestellte Gesetz der *diminishing returns* auch für diesen Investitionstypus gilt.

¹⁹ Marx (1969: 184) war der Auffassung, daß die Annäherung der Wirklichkeit an ihren Begriff um so größer wäre, je mehr die kapitalistische Produktionsweise entwickelt ist. Aber da hat er sich geirrt. Es gibt keine Tendenz zur Eliminierung der Abweichungen der Realität von ihrem Begriff. Für ein Argument (*rent seeking*) warum die Abweichungen eher zunehmen, siehe nur Olson 1982.

die Gegenwart in Hülle und Fülle. Welche Gerechtigkeitsmaßstäbe hierbei in Anspruch genommen werden, ist eine Frage für sich. Wer jedoch Gerechtigkeit als Gleichheit der Ertragsraten versteht, sollte die Konkurrenz nicht verteufeln, sondern ihre nivellierenden Tendenzen politisch nutzen.

Literatur

- Clark, J.B., 1899: *The Distribution of Wealth. A Theory of Wages, Interests and Profits*. New York: The Macmillan Co.
- Gottschalk, P. / Smeeding, T.M., 1997: Cross-National Comparisons of Earnings and Income Inequality. *Journal of Economic Literature* 35: 633–687.
- Hayek, F.A. von, 1983: *Die Verfassung der Freiheit*. Tübingen: Mohr (2. Aufl.).
- High, J., 2001: *Competition*. Cheltenham: Elgar.
- Krugman, P., 2002: Der amerikanische Albtraum. *Die Zeit*, 7. November 2002.
- Marx, K., 1967: *Theorien über den Mehrwert, Zweiter Teil*. Berlin: Dietz (MEW Bd. 26.2).
- Marx, K., 1969 (erstmalig 1894): *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, Dritter Band*. Berlin: Dietz (MEW Bd. 25).
- Mill, J.S., 1976 (erstmalig 1848): *Principles of Political Economy*. Fairfield (1. Aufl.): Augustus M. Kelley Publishers.
- Mincer, J., 1958: Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *The Journal of Political Economy* LXVI: 281–302.
- Neal, D. / Rosen, S., 2000: Theories of the Distribution of Earnings. S. 379–428 in: A.B. Atkinson, F. Bourguignon (Hrsg.), *Handbook of Income Distribution*, Vol. 1, Amsterdam: Elsevier.
- Okun, A.M., 1975: *Equality and Efficiency. The Big Tradeoff*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Olson, M., 1982: *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation and Rigidities*. New Haven/London: Yale Univ. Press.
- Preisendörfer, P., 2002: Kompensation statt Kumulation? Soziale Ungleichheit aus der Sicht des Theorems des Ausgleichs der Nettovorteile. *Zeitschrift für Soziologie* 31: 93–105.
- Ricardo, D., 1972 (erstmalig 1817): *Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung (Principles of Political Economy and Taxation)*. Frankfurt a.M.: Athenäum, Fischer.
- Rosen, S., 1987: Human Capital. S. 681–690 in: J. Eatwell, et al. (Hrsg.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Bd. 2: The Macmillan Press Limited.
- Rawls, J., 1979: *Eine Theorie der Gerechtigkeit*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Rothbard, M.N., 1987: time preference. S. 644–646; in: J. Eatwell, et al. (Hrsg.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*. Bd. 4: The Macmillan Press Limited.
- Rothschild, K.W., 1992: *Ethik und Wirtschaftstheorie*. Tübingen: Mohr.
- Smith, A., 1973 (erstmalig 1776): *Eine Untersuchung über Natur und Wesen des Volkswohlstandes (Wealth of Nations)*. Gießen: Andreas Achenbach.
- Varian, H., 1999: *Grundzüge der Mikroökonomik*. München/Wien: Oldenbourg, 4. Aufl.

Summary: Whereas public opinion is inclined to consider income distribution in market economies all the more inequitable, the more unlimited competition prevails, the economic theory of free competition, in contrast, refrains from any judgment of the equity of market outcomes and confines itself to concerns about the efficiency of competitive markets. This paper argues that such abstinence is unfounded if one interprets equity as equality of rates of return. Free competition insures that the rates of return of all assets including human capital will equalize. If this is correct, inequality is not caused by perfect competition but is due either to market imperfections or to forces outside the market which lead to the unequal initial endowment of market participants. As a consequence, strengthening the forces of competition may not entail greater inequality but greater equality if this means greater equality of the rates of return.