

Schweiz. Zeitschrift für
Volkswirtschaft und Statistik
Heft 4 / 1988

CT

Die Fairness von Preisen*

Von Bruno S. Frey und Beat Gygi, Universität Zürich

I. Problemstellung

A. Unterschiedliche Sichten

Ein Flugzeug mit einer grösseren Anzahl von Passagieren muss wegen eines Defektes in der Wüste notlanden. Die mitgeführten Wasservorräte seien beschränkt. Ist es "fair", das verfügbare Wasser unter den Passagieren zu versteigern, d. h. das Preissystem zur Rationierung zu verwenden?

Wie stünde es hingegen, wenn eine Reisegesellschaft regelmässig Ausflüge zur Besichtigung der Wüste veranstalten würde? Soll das Angebot an Wasser (oder anderen Getränken) den einzelnen Touristen administrativ zugeteilt werden? Wäre es nicht, zumindest auf längere Sicht, "fair", einen Markt (d. h. das Preissystem) zuzulassen, damit einheimische Anbieter die Touristen mit Getränken versorgen können?

Aus diesen beiden extremen Beispielen wird deutlich: Die Frage nach der Fairness oder Gerechtigkeit von Preisen lässt sich nicht allgemein beantworten, sondern ist von den speziellen Bedingungen abhängig, unter denen das Preissystem eingesetzt wird.

In der wirtschaftspolitischen Praxis trifft das Preissystem offensichtlich auf erhebliche Bedenken; häufig wird es als unfair empfunden. Deutlich wird dies etwa, wenn in den Medien darüber diskutiert wird, ob der Preis für ein öffentliches Verkehrsmittel, für das Telefon, für Energie oder auch für kulturelle Angebote erhöht werden sollte. Die Versuche zur Preiserhöhung werden nicht selten politisch blockiert, wobei unterschiedliche Gründe (vgl. Frey 1986) angeführt werden.

Auf der anderen Seite werden in der Volkswirtschaftslehre die positiven Aspekte der Verwendung von Märkten und Preisen hervorgehoben. Es ist nicht übertrieben, von der Ökonomie als von der "Wissenschaft vom Preissystem" zu sprechen. Eine Befragung von Schweizer Ökonomen aus dem Jahre 1980 (Frey/Pommerehne/Schneider/Weck 1982) zum Beispiel hat ergeben, dass 69 % der Befragten Geldtransfers gegenüber Sachtransfers als überlegen ansehen, 92 % flexible Wechselkurse als eine wirksame Regelung für die internationalen Währungsbeziehungen betrachten und 80 % von einer Mietzinskontrolle eine

* Elisabeth Tester und Anna Holzgang sowie Beat Heggli haben wesentlich bei der umfangreichen Befragung und der Aufbereitung und Auswertung der Daten mitgeholfen, wofür wir uns bedanken. Hilfreiche Hinweise haben wir auch erhalten von Werner W. Pommerehne, Howard Kunreuther, Friedrich Schneider, Hannelore Weck-Hannemann, Urs W. Birchler, Reiner Eichenberger, Raffaella Schuster, José A. Blanco und Lennart Pirktl. Der erste Autor ist der Fritz Thyssen Stiftung für die finanzielle Unterstützung dankbar.

Ver minderung der Quantität und der Qualität des Wohnungsangebotes erwarten. Auf der anderen Seite lehnen 61 % Lohn- und Preiskontrollen als Mittel zur Inflationsbekämpfung ab. Aus diesen (und anderen) Antworten lässt sich ersehen, dass professionelle Ökonomen das Preissystem günstig und als tendenziell fair beurteilen.

B. Zum Stand der Forschung

Erörterungen der Gerechtigkeit von Preisen gehören seit jeher zum Gegenstand der Volkswirtschaftslehre. Zu erinnern sei vor allem an die Konzepte des "pretium iustum" im Mittelalter oder des "normalen Preises" im Rahmen insbesondere der Arbeitswertlehre.

Auch in der Nachkriegszeit hat die Auseinandersetzung um die Gerechtigkeit von Preisen viel Aufmerksamkeit gefunden. In der neoklassischen Wohlfahrtsökonomik (z. B. *Bohm* 1987) steht zwar die Allokationsfunktion der Preise im Zentrum, aber es wird betont, dass die bei vollständiger Konkurrenz und Absenz von Nichtkonvexitäten erreichbare Pareto-Optimalität jedermann (und jede Frau) gegenüber einer Pareto-suboptimalen Allokation besser zu stellen vermag, was tendenziell als fair interpretiert werden kann (oder zumindest als notwendige Bedingung für Fairness angesehen werden kann). Die moderne Wohlfahrtsökonomik hat sich auch direkt mit der Gerechtigkeit auseinandergesetzt (vgl. die Sammelbände von *Phelps* 1973, 1975), was sich insbesondere auf das Gebiet der Einkommensverteilung (siehe vor allem *Sen* 1972, *Frank* 1985) und die neoklassische Steuertheorie (z. B. *Mirrlees* 1971, *Atkinson* 1973) ausgewirkt hat.

In der Betriebswirtschaftslehre ist die Lehre vom gerechten Preis vor allem für die Absatzwirtschaft wichtig. Untersucht wird, wie Preise durch Konsumenten beurteilt werden und worauf sich diese Urteile gründen (vgl. die Übersicht z. B. bei *Diller* 1985, 96–124, und *Emery* 1969). Explizit wird von einer "fair-price-Hypothese" (*Kamen/Toman* 1970) ausgegangen, die auf der psychologischen Theorie des "Adaptionsniveaus" (*Helson* 1964) aufbaut: Die Verbraucher haben hinsichtlich unterschiedlicher Produktgattungen (vage) Vorstellungen über den "fairen" Preis, und Abweichungen davon nach oben treffen auf steigenden Widerstand.

In jüngster Zeit wurde die Diskussion um die Fairness gerade auch von Preisen massgeblich durch *Rawls* (1979) befruchtet. Sein Beitrag zu "Justice as Fairness" (1958) hat unter Ökonomen viel Beachtung gefunden (vgl. z. B. *Alexander* 1974, *Phelps* 1975 oder *Buchanan* 1976). *Baumol* (1986) hat auf *Kolm* (1972, 1973), *Foley* (1967), *Pazner* und *Schmeidler* (1974) und *Varian* (1974, 1979) aufbauend eine Theorie der "Superfairness" entwickelt. In Kapitel 4 wird sie auf die Rationierung von Gütern angewandt, wobei *Baumol* zur bemerkenswerten Folgerung gelangt: "... the views of noneconomists on the subject of rationing, at least sometimes, have a more solid basis than some of the discussions in our literature would

seem to imply" (S. 93). Die Diskussion ethischer Aspekte in der Ökonomie hat gerade auch im deutschsprachigen Raum einen Auftrieb erfahren (vgl. z. B. *Hayek* 1985, *Giersch* 1986, *Stolz* 1987, *Würgler* 1986, *Hesse* 1988), was sich etwa an der Gründung eines Ausschusses für "Wirtschaftsethik" des Vereins für Socialpolitik oder der Einrichtung eines Lehrstuhls für dieses Fach an der Hochschule St. Gallen zeigt.

In anderen Wissenschaften wie der Philosophie, dem Recht oder der Soziologie ist die Erörterung der Gerechtigkeit und Fairness ein zentrales Anliegen. *Lindenberg* (1983) versucht, Normen, die in der Soziologie handlungsbestimmend sind, mit dem Nutzenmaximierungsmodell der Ökonomie zu vereinbaren. Wegen der besonderen Nähe der ökonomischen Betrachtungsweise ist auch auf die "equity theory" der Psychologie hinzuweisen, welche sich mit dem Prozess der Beurteilung von Fairness, aber auch mit den Auswirkungen auf das Verhältnis in einer Situation knapper Ressourcen auseinandersetzt (vgl. z. B. *Lea / Tarpy / Webley* 1987, Kap. 1; *Wärneryd* 1986).

Ein gemeinsames Merkmal all der genannten Auseinandersetzungen mit der Gerechtigkeit von Preisen liegt in der fast vollständigen Absenz empirischer Untersuchungen. Die Beschäftigung mit Fairness vollzieht sich weitgehend auf einer spekulativen und abstrakten Ebene. Eine Ausnahme bildet die Arbeit von *Kahneman / Knetsch / Thaler* (1986, vgl. auch 1987), in der die Fairness-Vorstellungen der Bevölkerung untersucht wurden. Die Ergebnisse können allerdings nur eine begrenzte Geltung beanspruchen, denn die durchgeführte Umfrage bezieht sich auf zwei ausgewählte Städte in Kanada, und einige wichtige Aspekte werden vernachlässigt.

C. Das Vorgehen

In dieser Arbeit wird versucht, die Kenntnisse über die subjektiv empfundene Fairness der Verwendung von Preisen unter möglichst klar definierten Bedingungen zu erweitern. Unser Ziel besteht damit in keiner Weise darin, beobachtbares Verhalten zu erklären; vielmehr sollen subjektive moralische Einschätzungen von Individuen in der Bevölkerung erfasst werden. Zugrunde gelegt wird die Situation einer Überschussnachfrage, bei der somit – bei gegebenem Preis – die nachgefragte Menge die angebotene Menge eines Gutes übersteigt. Es werden zwei Güter betrachtet: Wasser in einer Hitzeperiode und Schneeschaukeln nach einem Schneesturm. Die Vorstellungen über die Fairness wurden im Sommer 1987 anhand einer gross angelegten Repräsentativumfrage (mit 950 Befragten) in der Schweiz erforscht.

Theoretische Grundlage für die Analyse bildet die moderne Theorie des Institutionalismus und der Politischen Ökonomie. Zwei Aspekte dieser Ansätze sind für den zu erforschenden Zusammenhang besonders wichtig:

a) Die subjektive Einschätzung des Preissystems durch die Individuen wird nicht isoliert betrachtet. Entscheidend ist, *welche Alternativen* zur Rationierung

der zugrunde gelegten Übernachfrage zur Verfügung stehen. Betrachtet wird somit ein Spektrum von Entscheidungsverfahren, unter denen das Preissystem nur *eine* von mehreren Möglichkeiten darstellt.

b) Eine einmalig auftretende Situation im Rahmen des *laufenden politisch-ökonomischen Prozesses* ist von derjenigen auf der Ebene des *Grundkonsenses* zu unterscheiden, bei der es darum geht, wie eine grössere Zahl von in Zukunft auftretenden Überschussnachfragesituationen zu bewältigen ist. Damit eng verknüpft ist die Unterscheidung, ob eine Überschussnachfrage unerwartet oder aber regelmässig auftritt.

In Abschnitt II dieser Arbeit wird die von uns durchgeführte Umfrage kurz charakterisiert. In Abschnitt III, dem Hauptteil, werden die Ausgangsfrage (Wie fair sind Preiserhöhungen?) diskutiert (Unterabschnitt A); ein Vergleich von Entscheidungssystemen unternommen (B); zwischen vorhersehbaren und unerwarteten Situationen unterschieden (C); die Rolle des Staates (D) und von Zwang (E) abgeklärt und schliesslich erörtert, ob Fairness als identisch mit Verteilungsgerechtigkeit angesehen wird (F). In Abschnitt IV finden sich abschliessende Bemerkungen und Folgerungen.

II. Die Umfrage

Die Umfrage wurde in den Monaten August und September 1987 durchgeführt. Die Stichprobe soll eine repräsentative Auswahl der Haushalte darstellen; die zu befragenden Haushalte wurden zufällig dem Telefonbuch entnommen.

Geographisch erstreckte sich die Umfrage auf den Kanton Zürich, je die Hälfte der angeschriebenen Haushalte wurde aus den Telefonbüchern Zürich-Stadt bzw. Zürich-Land gezogen. Diese Zweiteilung der Stichprobe wurde für jeden einzelnen Fragebogentyp beibehalten.

Der Untersuchung liegen 14 Fragen zum Problembereich Fairness und Preisbildung zugrunde. Damit die Befragten nicht allzu umfangreiche Bogen auszufüllen hatten, wurden diese 14 Fragen auf fünf verschiedene Fragebogen verteilt, wobei einzelne Fragen zu Kontrollzwecken gleichzeitig in mehreren Fragebogen erschienen. Wie sich bei der Auswertung zeigte, wurden diese identischen Fragen von verschiedenen Gruppen von Befragten auch in gleicher Weise beantwortet: Aufgrund des χ^2 -Homogenitätstests lassen sich keine Unterschiede feststellen.

Insgesamt wurden 950 Haushalte angeschrieben, was bedeutet, dass von jedem der vier Fragebogen A bis D 200 Exemplare verschickt wurden, vom Bogen E, einer Pilotumfrage, 150 Stück. Ein einleitender Brief enthielt die Bitte, den Bogen auszufüllen und zurückzusenden, und die Zusicherung, dass die Umfrage anonym und einmalig sei.

407 Bogen wurden korrekt ausgefüllt; die Rücklaufquote beträgt somit 43,1 %, was für diese Art von Umfrage hoch ist.

Jedem Fragebogen war ein identisches Blatt mit Fragen zu den persönlichen Verhältnissen der Antwortenden angeheftet. Da neben den eigentlichen Fragen zur Fairness auch diese Auskünfte meist fast vollständig erteilt wurden, lässt sich das befragte Publikum wie folgt beschreiben:

- 70 % der Befragten sind männlichen Geschlechts. Verglichen mit der Volkszählung 1980 ist diese Proportion nicht repräsentativ für die gesamte Bevölkerung. Es sei aber betont, dass in unserer Umfrage Haushalte und nicht Einzelpersonen angeschrieben wurden; und Mehrpersonen-Haushalte figurieren im Telefonbuch meist unter dem Namen des Mannes, welcher dann wohl auch meistens den Bogen ausgefüllt hat.
- Auf die Frage nach der beruflichen Ausbildung geben 34 % der Antwortenden eine Berufslehre an, 43 % haben sich anschliessend an die Lehre noch zusätzlich ausbilden lassen. 6 % haben keinen Beruf erlernt, hingegen sind 14 % Akademiker. (Keine Angabe: 3 %)
- 37 % arbeiten in einem kaufmännischen Beruf und haben zu den Fragen nach Fairness und Preisen wohl eine nähere Beziehung als die 53 %, die in einem nichtkaufmännischen Beruf arbeiten. (Keine Angabe: 10 %)
- In den gleichen Zusammenhang gehört die Frage, ob die Antwortenden beruflich selbständig arbeiten oder nicht. Es ist anzunehmen, dass die 25 %, welche einer selbständigen Tätigkeit nachgehen, dem Preismechanismus näherstehen als die 67 % unselbständig Erwerbenden. (Keine Angabe: 8 %.) Bei den drei letzten Punkten ist wiederum zu bedenken, dass sich die Antwortenden auf diejenigen Personen beziehen, die den Fragebogen stellvertretend für den ausgeschriebenen Haushalt ausgefüllt haben.
- Da der Zusammenhang zwischen religiöser Haltung und Einschätzung des Preissystems nicht zum vornherein klar ist, wurden die Befragten gebeten, die Intensität ihrer Gläubigkeit auf einer Skala anzugeben. Es ergibt sich dabei folgendes Bild: Tief gläubig bis eher gläubig: 57 %. Eher nicht gläubig bis nicht gläubig: 38 %. (Keine Angabe: 5 %.)
- Zum Schluss wurde um eine Selbsteinschätzung der politischen Haltung gebeten, wobei die Antwortenden analog zur vorhergehenden Frage ihre politische Position auf einer Links/rechts-Skala bezeichneten. 35 % stufen sich als “Linke” und “linke Mitte” ein, 50 % als “rechte Mitte” und “Rechte” ein. (Keine Angabe: 15 %.)

III. Analyse der Vorstellungen über die Fairness von Preisen

A. Wie fair sind Preiserhöhungen?

Die in der Repräsentativumfrage gestellte Ausgangsfrage ¹ lautet:

Frage 1:

“Auf einem nur zu Fuss erreichbaren Aussichtspunkt wurde eine Wasserquelle erschlossen. Das in Flaschen gefüllte Wasser wird an einem Stand an durstige Wanderer verkauft. Der Preis beträgt Fr. 1.– pro Flasche. Die tägliche Produktion und damit der Tagesvorrat besteht aus 100 Flaschen.

An einem besonders heissen Tag möchten 200 Wanderer eine Flasche erwerben. Daraufhin erhöht der Stand den Preis auf Fr. 2.– pro Flasche. Wie finden Sie diese Preiserhöhung?”

Diese Frage ist von $N = 250$ Personen beantwortet worden. Die Antwortanteile waren:

völlig fair	6 %	}	26 % fair
akzeptabel	20 %		
unfair	40 %	}	74 % unfair
sehr unfair	34 %		
	100 %		

Drei Viertel der Antwortenden empfinden es als unfair, wenn die Überschussnachfrage nach Wasser mit Hilfe einer Preiserhöhung geregelt wird. Unter den angegebenen Bedingungen hält nur etwa ein Zwanzigstel das Preissystem für ein unproblematisches Verfahren zur Allokation und Distribution.

Auch wenn die Überschussnachfrage (“200 Wanderer wollen eine Flasche erwerben, der Tagesvorrat beträgt 100 Flaschen”) nicht explizit genannt wird, wird die Situation als solche erkannt, und es werden ähnliche Antworten gegeben:

Frage 2:

“Auf einem nur zu Fuss erreichbaren Aussichtspunkt wurde eine Wasserquelle erschlossen. Das in Flaschen gefüllte Wasser wird an einem Stand an durstige Wanderer verkauft. Der Preis beträgt Fr. 1.– pro Flasche.

An einem besonders heissen Tag erhöht der Stand den Preis auf Fr. 2.– pro Flasche.

¹ Diese Frage wurde in den Fragebogen B, C und D gestellt. Ebenso kommt Frage 3 in den Bogen A und E vor.

Wie finden Sie diese Preiserhöhung?"

völlig fair	2 %	}	15 %	fair
akzeptabel	13 %			
unfair	37 %	}	85 %	unfair
sehr unfair	48 %			
	<u>100 %</u>			(N = 94)

Der χ^2 -Test ergibt, dass bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % kein statistisch signifikanter Unterschied in den Antwortproportionen zwischen Frage 1 und Frage 2 besteht.

Nun sei eine andere Situation betrachtet:

Frage 3:

“Ein Eisenwarenladen verkauft Schneeschaufeln zu Fr. 30.– pro Stück.

Am Morgen nach einem heftigen Schneesturm erhöht der Laden den Preis auf Fr. 40.– pro Stück.

Wie finden Sie diese Preiserhöhung?"

völlig fair	2 %	}	17 %	fair
akzeptabel	15 %			
unfair	39 %	}	83 %	unfair
sehr unfair	44 %			
	<u>100 %</u>			(N = 152)

Die Antworten zu diesen Fragen, in der die Überschussnachfrage ebenfalls nicht explizit ausgewiesen wird, sind beinahe gleich wie diejenigen zu Frage 2. Der χ^2 -Homogenitätstest ergibt, dass kein statistisch signifikanter Unterschied zu Frage 2 und auch zu Frage 1 besteht. Die nämliche Frage 3 (mit anderen Preisen) ist auch von *Kahnemann / Knetsch / Thaler* (1986) gestellt worden:

“A hardware store has been selling snow shovels for \$ 15. The morning after a heavy snowstorm, the store raises the price to \$ 20.”

18 % der Antwortenden fanden diese Preiserhöhung “acceptable”, hingegen 82 % “unfair”. Ein Vergleich mit Frage 3 zeigt, dass die Einschätzungen beinahe identisch sind, obwohl diese Umfragen telefonisch (d. h. auch nicht anonym) durchgeführt wurden und sich auf ein völlig anderes Gebiet (die Städte Vancouver und Toronto) beziehen.

Die Tatsache, dass sich die Antworten auf die gleichen Fragen bei unterschiedlichen Umfragen kaum unterscheiden, sowie dass sie sich bei ähnlichen Fragen sehr nahkommen, kann als Anhaltspunkt dafür angesehen werden, dass die Befragten seriös geantwortet haben und hinter den Antworten systematische Zusammenhänge vermutet werden können.

B. Das Preissystem im Vergleich zu anderen Entscheidungsverfahren

In der modernen Ökonomik wird von einer absoluten Betrachtung abgegangen. Aussagen wie "Das Preissystem ist unter diesen oder jenen Bedingungen der Wirklichkeit nicht Pareto-optimal" werden in der vergleichenden Theorie der Institutionen (vgl. vor allem *Demsetz* 1969) als irrelevant bezeichnet, weil jede in der Realität vorkommende Institution unvollkommen ist. Die Suche nach dem nie erreichbaren Ideal entspricht einem "Nirwana-Ansatz", der für die Wahl der Institutionen – und insbesondere für die Wahl zwischen unterschiedlichen Entscheidungssystemen – keine Einsichten liefert. Entscheidend ist vielmehr, wie die Entscheidungsverfahren *im Vergleich zueinander* abschneiden. Die Überlegung ist: Wie können Preiserhöhungen sinnvoll als fair oder unfair bezeichnet werden, wenn nicht bekannt ist, auf welche Weise sonst die Überschussnachfrage abgebaut werden soll? Im folgenden werden als praktisch relevante Alternativen zum Preissystem eine *traditionelle* Methode ("Wer zuerst kommt, mahlt zuerst"), ein *administratives Verfahren* (Verteilung des knappen Gutes durch die Gemeinde) sowie eine Zuweisung nach dem *Prinzip des (mathematischen) Zufalls* betrachtet.

Für die oben beschriebene Situation der Hitzeperiode und die Überschussnachfrage nach Wasser wurde folgende Frage gestellt:

Fragen 4 und 5:

"Bitte geben Sie an, wie fair Sie folgende Massnahmen empfinden, um den Flaschenvorrat unter den Wanderern aufzuteilen:

- a) Eine Preiserhöhung auf Fr. 2.– pro Flasche?
- b) Ein Verkauf zu Fr. 1.– pro Flasche nach dem Prinzip "Wer zuerst kommt, mahlt zuerst"?
- c) Ein Verkauf zu Fr. 1.– nach einem Zufallsverfahren (z. B. an alle Personen mit einem Familiennamen, der mit A bis P beginnt)?
- d) Die Gemeinde kauft alles Wasser zum Preis von Fr. 1.– pro Flasche auf und verteilt es nach ihrem eigenen Ermessen?"

Die Antworten lauten:

Entscheidungsverfahren	Anteil "völlig fair" und "akzeptabel"	Anteil "unfair" und "sehr unfair"	
Preise	31 %	69 %	(N = 173)
Tradition	80 %	20 %	(N = 179)
Zufall	11 %	89 %	(N = 168)
Administration	37 %	63 %	(N = 169)

Schon auf den ersten Blick ist ersichtlich, dass die verschiedenen Entscheidungsverfahren als unterschiedlich fair angesehen werden. Die jeweiligen χ^2 -Tests

auf Grundlage aller vier Antwortkategorien bestätigen mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % (und 1 %), dass die Unterschiede signifikant sind. Es lässt sich dann folgende Rangordnung hinsichtlich der Fairness aufstellen:

- am fairsten 1. Tradition
 2. Administration
 3. Preise
 am unfairsten 4. Zufall

Bei der Situation eines Schneesturms und einer Überschussnachfrage nach Schneeschaukeln (Fragen 6 und 7) ergibt sich eine ähnliche relative Einschätzung

Entscheidungsverfahren	Anteil "völlig fair" und "akzeptabel"	Anteil "unfair" und "sehr unfair"	
Preise	23 %	77 %	(N = 112)
Tradition	93 %	7 %	(N = 121)
Zufall	27 %	73 %	(N = 113)
Administration	48 %	52 %	(N = 164)

Die χ^2 -Tests zeigen, dass die Unterschiede in den Antworten zwischen den Entscheidungsverfahren statistisch signifikant sind. In diesem Fall schneidet aber eine Zuteilung nach dem Zufallsprinzip sogar noch besser als eine Preiserhöhung ab.

Die Einschätzung der Fairness unterschiedlicher Entscheidungsverfahren erscheint somit weitgehend unabhängig von der Art des Gutes, nach dem eine Überschussnachfrage besteht. Bei weitem am fairsten wird eine Zuteilung nach dem traditionellen Verfahren des "first come, first served" angesehen; nur wenige empfinden dieses Vorgehen als sehr unfair. Nur etwa halb so viele Antwortende empfinden eine Verteilung durch die Gemeinde "nach deren eigenem Ermessen" (die Frage wurde bewusst offen formuliert) als ähnlich fair, beinahe ein Viertel aber als "sehr unfair". Sehr unfair wird eine Lösung der Übernachtungsfrage durch einen aleatorischen Mechanismus angesehen. Ähnlich ungünstig wie der Zufall wird das Preissystem eingeschätzt: 69 % bzw. 77 % empfinden es bei einem Vergleich mit anderen Entscheidungsverfahren als unfair. Dieses Ergebnis sollte in einer Wissenschaft, in der fast durchwegs – und nicht seltener ohne ernsthafte Abwägung – dem Preissystem der Vorzug gegenüber anderen Entscheidungssystemen gegeben wird, zu denken geben. Zumindest muss zu Kenntnis genommen werden, dass Nichtökonomern neben den unbestreitbaren Vorteilen einer Allokation über Preise "moralischen" Aspekten im Sinne der Fairness oder Gerechtigkeit einen hohen Stellenwert einräumen.

C. Vorhersehbare und unerwartete Situationen

1. Preise als Rationierungsverfahren oder als Entscheidungssystem

Überschussnachfragen können in zwei unterschiedlichen Situationen entstehen:

- (i) Von den Beteiligten wird *nicht vorausgesehen*, dass die Nachfrage das Angebot übertreffen wird, weil der zugrunde liegende Anlass unerwartet war. In der Umfrage wurde dieser Fall durch einen "besonders heissen Tag, der *unerwartet*" aufgetreten ist, erfasst. Eine Preiserhöhung hat hier die Aufgabe, die Nachfrage auf das (annahmegemäss) fixe Angebot zu reduzieren, hat also eine *Rationierungsfunktion*.
- (ii) Von den Beteiligten ist die Überschussnachfrage *voraussehbar*, weil die zugrundeliegende Ursache den normalen Gegebenheiten entspricht. In der Umfrage wird dieser Fall durch den Hinweis, dass "in der betreffenden Jahreszeit *erfahrungsgemäss* etliche besonders heisse Tage" vorkommen, erfasst. Preiserhöhungen vermögen unter diesen Bedingungen eine Angebotsausweitung herbeizuführen. Die Preise haben dann den Charakter eines *Entscheidungssystems*, das wiederholt Situationen einer Übernachfrage lösen sollte.

Die beiden Situationen entsprechen dem Unterschied zwischen dem laufenden politisch-ökonomischen Prozess, in dem die Beteiligten ein gegebenes Ungleichgewicht – hier eine Überschussnachfrage – bewältigen müssen, und der Ebene des Grundkonsens, auf der eine grundsätzliche Einigung über die Art und Weise der Allokation – und damit auch der Beseitigung von regelmässig auftretenden Übernachfragen – zu erzielen ist (vgl. *Buchanan 1977, Frey 1981*). A priori ist zu erwarten, dass die Preiserhöhungen auf der Ebene des Grundkonsens, d. h. unter wiederholten und voraussehbaren Bedingungen, als fairer angesehen werden als bei einer Rationierung allein der Nachfrage. Als Entscheidungssystem kommt der Hauptvorteil von Preiserhöhungen zum Zuge, nämlich das Setzen von Anreizen zur Steigerung des Angebotes:

Hypothese 1 [H1]:

Preiserhöhungen werden als Rationierungsmethode vergleichsweise weniger fair eingeschätzt denn als Entscheidungssystem.

Diese Hypothese ist mit Hilfe einer direkten Frage, die unmittelbar an die Ausgangsfrage 1 anschliesst, überprüft worden.

Frage 8:

"Wie ist Ihre Einschätzung, wenn der besonders heisse Tag völlig *unerwartet* eingetreten ist?

Wie finden Sie dann die Preiserhöhung auf Fr. 2.– pro Flasche?"

Die Antworten lauten:

eher akzeptabel	8 %	}	Δ : 52 %
weniger akzeptabel	60 %		
(gleich akzeptabel	32 %)		
100 %		(N = 74)	

Hypothese 1 wird durch das Ergebnis der Umfrage eindeutig unterstützt: In einer unerwartet eintreffenden Situation, bei der Preiserhöhungen die Nachfrage rationieren, sind Preise weniger fair als wenn sie in einer normalen, erwarteten Situation zur Allokation eingesetzt werden.

Das gleiche Ergebnis folgt aus einem Vergleich der Antworten auf die Fragen 4a und 5a.

Frage 4a:

“Gehen Sie nun davon aus, dass dieser besonders heisse Tag *unerwartet* gewesen ist.

Geben Sie an, wie fair Sie folgende Massnahmen empfinden, um den Flaschenvorrat unter den Wanderern aufzuteilen:

a) Eine Preiserhöhung auf Fr. 2.– pro Flasche ...”.

In Frage 5a lautet hingegen der erste Satz:

Frage 5a:

“Betrachten Sie nun bitte eine andere Situation: In der betreffenden Jahreszeit gibt es *erfahrungsgemäss* etliche besonders heisse Tage.”

Die Antworten hinsichtlich Preiserhöhungen sind:

	Hitzeperiode	
	unerwartet (Frage 4a)	erwartet (Frage 5a)
völlig fair	3 %	7 %
akzeptabel	22 %	29 %
	}	}
	25 % fair	36 % fair
unfair	39 %	31 %
sehr unfair	36 %	33 %
	}	}
	75 % unfair	64 % unfair
	100 %	100 %
	(N = 88)	(N = 85)

Aus diesem Vergleich ist ersichtlich, dass Preiserhöhungen als Entscheidungsmechanismen (bei erwarteter Situation) mit einem Anteil von 36 % fairer denn als Rationierungsverfahren (bei unerwarteter Situation) mit einem Anteil von

25 % angesehen werden. Ein t -Test auf Grundlage der vier gewichteten Antwortkategorien bestätigt die statistische Signifikanz dieser Aussage, wodurch H1 wiederum gestützt wird. (Der χ^2 -Homogenitätstest ist auf dem 10 %-Irrtumsniveau statistisch signifikant)².

2. Regelhaftigkeit und Unsicherheit

Die zwei verschiedenen Situationen implizieren auch einen unterschiedlichen Grad an Unsicherheit für die beteiligten Wirtschaftssubjekte. Tritt ein Ereignis unerwartet ein, ist die Unsicherheit grösser als bei einem Ergebnis, das häufig und normalerweise eintritt. Es sei nun die Hypothese aufgestellt, dass die Mechanismen zur Bewältigung der Übernachfrage zur *Kompensation* dieser Unsicherheit eingesetzt werden. Entscheidungsverfahren, deren Ergebnis *besser voraussagbar* und deshalb stärker kontrollierbar und besser vertraut ist, werden in Situationen bevorzugt, in denen die Unsicherheit grösser ist. Zu den "regelhaften" Entscheidungsverfahren zählen die Tradition und die Administration. Wer als Wanderer eine gute Chance haben will, am Ausflugsziel eine Wasserflasche erwerben zu können, kann sich bemühen, früh dort zu sein. Bei einer administrativen Zuordnung des Wassers durch die Gemeindebehörde lässt sich darauf vertrauen, dass sie durch allgemein geltende juristische Normen gebunden ist und somit nicht willkürlich entscheiden wird.

Die *Hypothese 2* [H2] lautet somit:

Traditionelle [H2a] und administrative [H2b] Entscheidungsverfahren werden in einer unerwarteten Situation als vergleichsweise fairer angesehen als in einer erwarteten Situation.

Diese Hypothese ist mit der Auffassung von *Heiner* (1983) vereinbar, wonach Regeln dazu dienen, Entscheidungen bei Unsicherheit zu erleichtern. In unserer Untersuchung wird allerdings ein vergleichender Ansatz verwendet, indem unterschiedliche Grade an Unsicherheit und Regelhaftigkeit von Entscheidungsverfahren unterschieden werden.

Die Antworten der Umfrage zur Überschussnachfrage sowohl hinsichtlich Wasser als auch Schneeschaukeln vermögen die Hypothese 2 nicht zu unterstützen. Ein Vergleich von Fragen 4b und 5b und 6b und 7b für Tradition und von Fragen 4d und 5d und 6d mit 7d für Administration ergibt gemäss dem χ^2 -Test, dass keine statistisch signifikanten Unterschiede in der Beantwortung der Fragen für eine erwartete und eine unerwartete Situation bestehen.

Umgekehrt lässt sich theoretisch vermuten, dass Entscheidungsverfahren wie der Zufall, aber auch wie das Preissystem, deren Ergebnis *weniger* oder *gar*

² Ein Vergleich entsprechender Fragen 6 vs. 7 für den Fall der Übernachfrage nach Schneeschaukeln ergibt zwar einen Unterschied in der erwarteten Richtung, der jedoch auf dem Irrtumsniveau von 5 % nicht statistisch signifikant ist.

nicht voraussagbar ist, in einer durch starke Unsicherheit geprägten Situation als weniger fair als in einer relativ sicheren Situation angesehen werden³.

Hypothese 3 [H3] lautet somit:

Die Bewältigung einer Überschussnachfrage mittels Verfahren des Zufalls [H3a] oder mittels Preisen [H3b] werden in erwarteten Situationen als vergleichsweise fairer als in unerwarteten Situationen eingeschätzt.

Die Antworten auf die Umfrage vermögen die Hypothesen [H3a] für die Zufallsmethode für den Fall einer durch einen Schneesturm verursachte Übernachtfrage zu unterstützen:

	Zufallsmethode, Schneefall	
	unerwartet (Frage 6c)	erwartet (Frage 7c)
völlig fair akzeptabel	4 % 20 %	9 % 23 %
	} 24 % fair	} 32 % fair
unfair sehr unfair	39 % 37 %	38 % 30 %
	} 76 % unfair	} 68 % unfair
	100 % (N = 56)	100 % (N = 57)

Auf Grundlage des χ^2 -Testes wird das Zufallsverfahren in der unerwarteten Situation statistisch signifikant anders eingeschätzt als in der erwarteten Situation, und zwar als weniger fair. Im Falle des Nachfrageüberhangs nach Wasser gilt das gleiche, der Unterschied ist jedoch nicht statistisch signifikant.

Der Hypothesenanteil [H3b] für die Preise wurde bereits durch Hypothese 1 gestützt. Insgesamt sprechen somit die Umfragen im Grossen und Ganzen für Hypothese 3.

D. Die Rolle des Staates

Die bisherigen Überlegungen weisen darauf hin, dass einem durch den Staat (die Gemeinde) durchgeführten administrativen Zuordnungsverfahren eine recht hohe Fairness zugesprochen wird. Mehr als ein Drittel der Antwortenden empfinden dieses Verfahren als völlig fair oder zumindest als akzeptabel. Allerdings ist die administrative Lösung einer Übernachtfragesituation auch umstritten, denn fast ein Viertel der Antwortenden findet sie sehr unfair.

Es lässt sich vermuten, dass dem Staat beim Umgang mit Übernachtfragesituationen eine besondere Rolle zugewiesen wird. Insbesondere wird die Verwendung des Preissystems als weniger legitim angesehen.

³ *Intriligator* (1973) und *Mueller* (1978) haben gezeigt, dass Zufallsverfahren als Entscheidungssysteme den determinierten Entscheidungsregeln überlegen sein können.

Hypothese 4 [H4]:

Unter sonst gleichen Bedingungen werden Preiserhöhungen durch den Staat als weniger fair angesehen.

Diese Hypothese ist durch Frage 9 überprüft worden:

Frage 9:

“Nun sei die Situation wie folgt:

Auf dem Aussichtspunkt ist die Wasserquelle durch die dortige *Gemeinde* gefasst worden, und die mit Wasser gefüllten Flaschen werden von einem von der Gemeinde betriebenen Stand verkauft.

An einem besonders heissen Tag wird der Preis pro Flasche von Fr. 1.– auf Fr. 2.– erhöht.

Finden Sie diese Preiserhöhung

- eher akzeptabel
- gleich akzeptabel
- weniger akzeptabel

als wenn ein *privater Anbieter* die Preise erhöht?

Die Antworten lauten:

eher akzeptabel	10 %	}	$\Delta : 28 \%$
weniger akzeptabel	38 %		
(gleich akzeptabel	52 %)		
100 %			$(N = 80)$

Während die Hälfte der Antwortenden keinen Unterschied sieht, empfindet doch eine Mehrheit von (netto) fast 30 %, dass der Staat eine besondere Verpflichtung hat. Öffentliche Institutionen und Unternehmen sollten demnach nicht unüberlegt das Preissystem einsetzen, sondern sollten die negativen Auswirkungen auf die Fairness und damit auch auf ihre Legimität bedenken. Diese Erkenntnis ist wichtig für die neoklassische Theorie öffentlicher Wirtschaft (z. B. *Atkinson/Stiglitz* 1980), insbesondere für die Theorie optimaler öffentlicher Preise (z. B. *Bös* 1981, *Bös/Genser* 1977), wo dieser Aspekt vernachlässigt wird. Auch für die Verwendung von Preisen zu Lenkungsfunktionen, wie sie etwa in der Umweltökonomik (mit Recht) gefordert wird (vgl. z. B. *R.L. Frey* 1987, *R.L. Frey et al.* 1985, *Bonus* 1984, *Schelling* 1983, *Siebert* 1987, und eher kritisch *Kelman* 1981) können diese Ergebnisse bedeutsam sein.

E. Fairness und Zwang

Eine Preiserhöhung könnte dann als vergleichsweise gerechter angesehen werden, wenn sich die betroffenen Personen auf die veränderten Preise einstellen

können. Dies ist offensichtlich nicht der Fall, wenn diese Personen unter starkem äusserem Zwang zum Konsum des Gutes stehen und wenig oder keine Möglichkeit sehen, sich diesem Zwang zu entziehen:

Hypothese 5 [H5]:

Eine Preiserhöhung zur Beseitigung einer Überschussnachfrage wird als umso weniger fair angesehen, je stärker der von aussen auferlegte Zwang zum Konsum des betreffenden Gutes ist.

In unserer Untersuchung wurden drei Arten von Zwang unterschieden:

a) *Dringlichkeit*: Hypothese 5a [H5a]

Je dringlicher der Erwerb eines Gutes ist, desto stärker ist der subjektiv empfundene Zwang und desto weniger wird eine Allokation über Preise akzeptiert.

Dazu wurde folgende Frage gestellt:

Frage 10:

“An diesem besonders heissen Tag erleiden einige Wanderer aus Wassermangel einen *Hitzekollaps*. Der Stand erhöht den Preis auf Fr. 2.– pro Flasche.

Finden Sie dann diese Preiserhöhung

- eher akzeptabel
- gleich akzeptabel
- weniger akzeptabel

als wenn sich *keine* solche Notfälle ereignen?”

Diese Frage wird folgendermassen beantwortet:

eher akzeptabel	1 %	}	Δ : 76 %
weniger akzeptabel	77 %		
(gleich akzeptabel	22 %)		
100 %		(N = 93)	

Die Hypothese 5 wird für den Fall der Dringlichkeit eindeutig bestätigt.

b) *Information*: Hypothese 5b [H5b]

Je besser die betroffenen Personen über eine möglicherweise auftretende Überschussnachfrage Bescheid wissen, desto besser können sie sich anpassen und desto fairer wird die Verwendung von Preisen angesehen.

Zu dieser Teilhypothese wurde folgende Frage formuliert:

Frage 11:

“Betrachten Sie nun folgenden Fall:

Die Wanderer werden am Anfang des Fussweges darauf *hingewiesen*, dass die Nachfrage von Wasser manchmal so gross ist, dass der Tagesvorrat nicht ausreicht.

Finden Sie dann die Preiserhöhung auf Fr. 2.– pro Flasche

- eher akzeptabel
- gleich akzeptabel
- weniger akzeptabel

als wenn die Wanderer *nicht* darauf *hingewiesen* werden?”

Die Antworten sind:

eher akzeptabel	46 %	}	Δ : 16 %
weniger akzeptabel	30 %		
(gleich akzeptabel	24 %)		
100 %			(N = 80)

Die Hypothese 5b wird durch die Ergebnisse der Befragung unterstützt.

c) Alternativen: Hypothese 5c [H5c]

Je mehr andere Möglichkeiten zum Erwerb des gleichen oder eines ähnlichen Gutes existieren, desto geringer ist der Zwang und desto eher sollten Preise zur Beseitigung der Übernachfrage akzeptiert werden.

In der Befragung wurden zur Testung dieser Teilhypothese ein zusätzlicher Stand und ein zusätzliches Getränk (beide mit konstanten Preisen) eingeführt.

Frage 12:

“Nun verhält es sich so, dass in der Nähe des Aussichtspunktes (auf dem Weg dorthin) ein *anderer Stand* eröffnet wurde, der ebenfalls Wasser anbietet, jedoch zu einem Preis von Fr. 1.– pro Flasche.”

Finden Sie dann die Preiserhöhung des Standes am Aussichtspunkt auf Fr. 2.– pro Flasche

- eher akzeptabel
- gleich akzeptabel
- weniger akzeptabel

als wenn es diesen zweiten Stand *nicht* gibt?”

Die Antworten lauten:

eher akzeptabel	24 %	}	Δ : 28 %
weniger akzeptabel	52 %		
(gleich akzeptabel	24 %)		
100 %			(N = 75)

Frage 13:

“Betrachten Sie nun folgende Situation:

Der Stand führt neben dem Wasser noch ein *teureres Getränk* zu Fr. 5.– pro Flasche.

An einem besonders heissen Tag wird der Preis des *teureren Getränkes* auf Fr. 8.– pro Flasche erhöht.

Finden Sie diese Preiserhöhung

- eher akzeptabel
- gleich akzeptabel
- weniger akzeptabel

als wenn *nur Wasser* zur Verfügung steht und dessen Preis erhöht wird?”

Die Antworten lauten:

eher akzeptabel	27 %	}	Δ : 24 %
weniger akzeptabel	51 %		
(gleich akzeptabel	22 %)		
		100 %	(N = 74)

Die Ergebnisse weisen für beide Fragen in eine eindeutige Richtung, besagen aber genau *das Gegenteil* von dem, was theoretisch erwartet wird: Wenn alternative Möglichkeiten bestehen, wird eine Preiserhöhung beim in Frage kommenden Gut als *weniger fair* und nicht etwa als fairer angesehen.

Dieses Ergebnis ist überraschend und widerspricht gewiss der Grundauffassung der Ökonomen. Warum ist eine Preiserhöhung bei einem Gut eindeutig *weniger* akzeptabel, wenn die Konsumenten ja ohne Schwierigkeiten zu einem anderen Anbieter (Frage 12) oder zu einem anderen Getränk (Frage 13) ausweichen können?

Es bieten sich drei verschiedene Erklärungen an:

(i) Die beiden Fragen sind schlecht gestellt und die Befragten haben sie deshalb falsch aufgefasst. Dagegen spricht jedoch, dass offensichtlich keine Unsicherheit in Bezug auf die Fragestellung aufgetreten ist, denn nur 1,3 % (bei Frage 12) und 2,6 % (bei Frage 13) haben die Frage nicht beantwortet. Normalerweise äussert sich eine schlecht gestellte Frage darin, dass eine Antwort verweigert wird.

(ii) Die Befragten haben nicht eindeutig zwischen der Fähigkeit zur Preiserhöhung (die bei alternativem Angebot geringer ist) und der Fairness der Preiserhöhung unterschieden. Im Rahmen unserer anonymen und deshalb einmaligen Befragung kann diese Möglichkeit nicht ausgeschlossen werden, es spricht aber auch nichts dafür.

(iii) Die unseres Erachtens überzeugende Erklärung liegt im Eingeständnis, dass die Bevölkerung einen *anderen normativen Ausgangspunkt* zur Beurteilung verwendet, als dies in der Wirtschaftstheorie üblich ist. Konsumenten gehen offensichtlich von einem “fairen Preis” aus. Wenn ein Anbieter seinen Preis für ein Gut erhöht, die Preise für vergleichbare oder gleiche Güter aber konstant

gehalten werden, dann wird diese Preiserhöhung als Beweis dafür angesehen, dass die Konsumenten unfair behandelt oder gar ausgebeutet werden. Die Tatsache, dass die anderen Preise nicht angehoben werden, zeigt den Konsumenten, dass der seine Preise erhöhende Anbieter willkürlich handelt und nicht durch irgendwelche äusseren Faktoren dazu gezwungen wird. Die Beurteilung der Situation geht somit von einem "Anker" aus (vgl. zum "anchoring" *Kahneman/Slovic/Tversky* 1982), in diesem Falle vom alternativen Angebot. Ähnlich wie bei *Kahneman/Knetsch/Thaler* (1986) wird auch aus unserer Umfrage deutlich, dass Preiserhöhungen aufgrund von Nachfragesteigerungen als illegitim angesehen werden. Die Konsumenten unterscheiden deutlich zwischen Preiserhöhungen aufgrund von extern verursachten monetären Kostensteigerungen (dann sind Preiserhöhungen akzeptabel, vgl. *Thaler* 1985) und Preiserhöhungen aufgrund von Opportunitätskosten (dann sind Preiserhöhungen nicht akzeptabel). Auch dieses Ergebnis widerspricht der gängigen Wirtschaftstheorie.

F. Fairness als Verteilungsgerechtigkeit?

Werden Preiserhöhungen akzeptiert, wenn der Anbieter keinen Gewinn auf Kosten der Verbraucher macht?

Hypothese 6 [H6]:

Die Anwendung des Preissystems wird als fairer empfunden, wenn daraus der Anbieter keinen Gewinn zieht.

Um diese Hypothese zu überprüfen, wird die Reaktion auf die Frage 2 untersucht, wenn der Gewinn aus der Preiserhöhung nicht einbehalten werden darf, sondern vollumfänglich an eine wohlbekannte karitative Organisation weitergegeben wird.

Frage 14:

"Angenommen, der Stand würde die Mehreinnahmen aufgrund der Preiserhöhung auf Fr. 2.– pro Flasche dem *Roten Kreuz* weitergeben.

Wie finden Sie dann diese Preiserhöhung?"

Der Vergleich der Antworten auf Frage 14 und Frage 2 ergibt:

	Frage 14		Frage 2	
völlig fair	18 %	} 67 % fair	2 %	} 15 % fair
akzeptabel	49 %		13 %	
unfair	29 %	} 33 % unfair	37 %	} 85 % unfair
sehr unfair	4 %		48 %	
	100 %	(N = 94)	100 %	(N = 94)

Wie zu erwarten war, hat Fairness viel mit Verteilungsgerechtigkeit zu tun. Drei Viertel der Befragten halten die Anwendung von Preisen zur Beseitigung einer Übernachfrage als fair, wenn der entstehende Gewinn einer gemeinnützigen Institution zugutekommt. Hypothese 6 kann angenommen werden. Allerdings erachtet aber ein Drittel das Preisverfahren als unfair, selbst im attraktiveren Fall, dass der Profit ans Rote Kreuz geht. Dieser nicht zu vernachlässigende Widerstand gegen das Preissystem deutet darauf hin, dass Fairness *nicht* mit Verteilungsgerechtigkeit gleichgesetzt werden darf, sondern auch andere Faktoren wichtig sind.

IV. Abschliessende Bemerkungen

Unsere Untersuchung hat folgende Hauptergebnisse gezeitigt:

1. Es existiert eine klare Rangfolge hinsichtlich der Fairness unterschiedlicher Verfahren zur Beseitigung von Übernachfrage nach Gütern. Als bei weitem am fairsten wird die traditionelle Methode angesehen, wo diejenige Person das Gut erhält, die zuerst kommt. Bereits deutlich weniger gut hinsichtlich der Fairness schneidet die administrative Methode ab, wonach die Gemeinde nach ihrem eigenen Ermessen die Zuteilung vornimmt. Als deutlich weniger fair wird schliesslich die Verwendung von Preiserhöhungen angesehen. Eine weitere Methode, eine Zuteilung nach dem Prinzip des mathematischen Zufalls, wird – zumindest bei einer Übernachfrage nach Wasser – als am wenigsten akzeptable angesehen.

2. In der Bevölkerung wird zwischen einer einmalig auftretenden, unerwarteter und einer normalerweise eintretenden, erwarteten Situation unterschieden. Preiserhöhungen werden in der ersten Situation, d.h. als Instrument zur Rationierung der Nachfrage, weniger fair eingeschätzt als in der zweiten Situation, wo Preise als generelles Entscheidungssystem wirken.

3. Unterschiedliche Entscheidungsverfahren werden zur Kompensation unterschiedlicher Unsicherheit eingesetzt. Die Verfahren des Zufalls und der Preisänderung, deren konkrete Auswirkungen gar nicht oder schwer voraussagbar sind, werden in durch starke Unsicherheit geprägten Situationen als weniger fair als in vergleichsweise sicheren Situationen angesehen.

4. Fairness bei der Lösung von Übernachfragen ist nicht auf Verteilungsgerechtigkeit reduzierbar. Ebenso wenig kann Unfairness ausschliesslich auf vor aussen ausgeübten Zwang zurückgeführt werden. Ein wichtiges Element ist die Vorstellung eines "fairen Preises" (*pretium iustum*), der durch einen Vergleich mit Alternativen gewonnen wird. Entgegen den Erwartungen werden deshalb Preiserhöhungen bei einem Gut nicht als akzeptabler angesehen, wenn Alternativen mit konstanten Preisen existieren.

5. Dem Staat wird von den Konsumenten bei der Preissetzung eine besondere Verantwortung zugewiesen.

Zwar ist zu bedenken, dass diese Ergebnisse nur repräsentativ sind für die im Telefonbuch aufgeführten Haushalte des Kantons Zürich und dass sich die Umfrage nur auf eine Überschussnachfrage nach zwei bestimmten Gütern bezieht. Dennoch lassen sich für die Nationalökonomie als Wissenschaft aus den Erörterungen einige *Folgerungen* ziehen:

1. Vorstellungen oder Normen in der Bevölkerung über faire Preise sind zu berücksichtigen; sie beeinflussen die individuelle Wohlfahrt der Konsumenten (und dürften verhaltensrelevant sein). Diese Normen sind nicht zufällig, sondern weisen eine Struktur auf, und sind somit – wie hier zu zeigen versucht wurde – einer wissenschaftlichen Analyse zugänglich. Fairnessvorstellungen sollte insbesondere auch bei den normativen Ansätzen im Rahmen der neoklassischen Theorie der öffentlichen Wirtschaft (Theorie optimaler öffentlicher Preise und der optimalen Besteuerung) berücksichtigt werden.

2. Die Nationalökonomie sollte "Alltagstheorien" in der Bevölkerung ernster als bisher nehmen. Für eine Verhaltenswissenschaft ist nicht entscheidend, wie die Individuen einschätzen und handeln sollten, sondern wie sie es tatsächlich tun (vgl. *Stroebe / Frey* 1980). Die bisher allgemein gültige theoretische Prämisse, dass eine Erweiterung des Möglichkeitsraumes die Wohlfahrt erhöht (z. B. wenn alternative Güter mit konstanten Preisen eingeführt werden), muss überdacht werden.

3. Umfragen sind nur eines unter vielen Verfahren, Präferenzen und Normvorstellungen empirisch zu erfassen (*Pommerehne* 1987). Dennoch ist die bisher in unserer Wissenschaft übliche Ablehnung unberechtigt. Unter bestimmten Bedingungen erweisen sie sich zumindest als Einstieg als nützlich. Wie immer gelten die Aussagen strenggenommen nur für den Kreis der Antwortenden. Durch Quervergleiche mit anderen Umfragen und andersweitig gewonnener empirischer Evidenz lassen sich die Ergebnisse jedoch bei gebotener Vorsicht auch verallgemeinern.

Literatur

- Alexander, Sidney* (1974): Social Evaluation Through Notional Choice. *Quarterly Journal of Economics* 88 (Nov.), 597–624.
- Atkinson, Anthony B.* (1973): How Progressive Should Income Tax Be?. In: *Michael Parkin* (Hrsg.), *Essays in Modern Economics*. Longman, London, 90–109.
- Atkinson, Anthony B./Stiglitz, Joseph E.* (1980): *Lectures on Public Economics*. McGraw Hill, New York/London.
- Baumol, William J.* (1986): *Superfairness. Applications and Theory*. MIT Press, Cambridge (Mass.)/London.
- Bohm, Peter* (1987): *Social Efficiency. A Concise Introduction to Welfare Economics*. Macmillan, Houndsmills, 2. Aufl.
- Bonus, Holger* (1984): *Marktwirtschaftliche Konzepte im Umweltschutz. Auswertung amerikanischer Erfahrungen im Auftrag des Landes Baden-Württemberg*. Ulmer, Stuttgart.
- Bös, Dieter* (1981): *Economic Theory of Public Enterprise*. Springer, Berlin/Heidelberg/New York.
- Bös, Dieter/Genser, Bernd* (1977): *Steuertarifschre. Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft* 7, 412–427.
- Buchanan, James M.* (1976): A Hobbesian Interpretation of the Rawlsian Difference Principle. *Kyklos* 29, 5–25.
- Buchanan, James M.* (1977): *Freedom in Constitutional Contract. Perspectives of a Political Economist*. Texas A & M University Press, College Station/London.
- Demsetz, Harold* (1969): Information and Efficiency: Another Viewpoint. *Journal of Law and Economics* 12, 1–22.
- Diller, Hermann* (1985): *Preispolitik*. Kohlhammer, Stuttgart.
- Emery, F.* (1969): Some psychological aspects of price. In: *B. Taylor/G. Wills* (Hrsg.), *Pricing Strategy*. Staples, London, 98–111.
- Foley, Duncan* (1967): Resource Allocation and the Public Sector. *Yale Economic Essays* 7 (Frühling), 45–98.
- Frank, Robert H.* (1985): *Choosing the Right Pond. Human Behaviour and the Quest for Status*. Oxford University Press, Oxford.
- Frey, Bruno S.* (1981): *Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik*. Vahlen, München.
- Frey, Bruno S.* (1986): Economists Favour the Price System – Who Else Does? *Kyklos* 39, 537–563.
- Frey, Bruno S./Pommerehne, Werner W./Schneider, Friedrich/Weck, Hannelore* (1982): Welche Ansichten vertreten Schweizer Ökonomen? *Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 118 (März), 1–40.
- Frey, René L.* (1987): *Wirtschaftswachstum und Umweltqualität: Auf der Suche nach einer neuen Wachstumspolitik*. Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Heft 3, 289–315.
- Frey, René L./Gysin, Christoph H./Leu, Robert E.* (1985): *Energie, Umweltschäden und Umweltschutz in der Schweiz*. Rügger, Grösch.
- Giersch, Herbert* (1986): *Zur Ethik der Wirtschaftsfreiheit*. Bank Hofmann, Zürich.
- Hayek, Friedrich A.* (1985): *Die freie Marktwirtschaft und ihre moralischen Grundlagen*. Carl Menger Institut, Wien.
- Heiner, Ronald R.* (1983): The Origin of Predictable Behavior. *American Economic Review* 73 (Sept.), 560–595.
- Helson, H.* (1964): *Adaptation Level Theory*. New York.
- Hesse, Helmut* (Hrsg.) (1988): *Wirtschaftswissenschaft und Ethik*. Duncker & Humblot, Berlin 1988.
- Intriligator, Michael D.* (1973): A Probabilistic Model of Social Choice. *Review of Economic Studies* XL, 553–560.

- Kahneman, Daniel / Knetsch, Jack / Thaler, Richard* (1986): Fairness as Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. *American Economic Review* 76 (Sept.), 728–741.
- Kahneman, Daniel / Knetsch, Jack / Thaler, Richard* (1987): Fairness and the Assumptions of Economics. In: *Robin M. Hogarth / Melvin W. Reder* (Hrsg.), *Rational Choice*. University of Chicago Press, Chicago/London.
- Kahnemann, Daniel / Slovic, Paul / Tversky, Amos* (Hrsg.) (1982): *Judgement under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Kamen, J. M. / Toman, R. J.* (1970): Psychophysics of Prices. *Journal of Marketing Research* 7, 27–35.
- Kelman, Steven* (1981): *What Price Incentives? Economists and the Environment*. Auburn House, Boston.
- Kolm, Serge-Christophe* (1972): *Justice et Équité*. Centre National de la Recherche Scientifique, Paris.
- Kolm, Serge-Christophe* (1973): Super-Équité. *Kyklos* 26, 841–843.
- Lea, Stephen L. / Tarpy, Roger M. / Webley, Paul* (1987): *The Individual in the Economy. A Survey of Economic Psychology*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Lindenberg, Siegwart* (1983): Utility and Morality. *Kyklos* 36, 450–468.
- Mirrlees, James A.* (1971): An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation. *Review of Economics Studies* 38 (April), 175–208.
- Mueller, Dennis C.* (1978): Voting By Veto. *Journal of Public Economics* 10, 57–75.
- Pazner, E. A. / Schmeidler, David* (1974): A Difficulty in the Concept of Fairness. *Review of Economic Studies* 41 (Juli), 441–443.
- Phelps, Edmund S.* (Hrsg.) (1973): *Economic Justice*. Penguin, Harmondsworth.
- Phelps, Edmund S.* (Hrsg.) (1975): *Morality, Altruism and Economic Theory*. Russel Sage Foundation, New York.
- Pommerehne, Werner W.* (1987): *Präferenzen für öffentliche Güter*. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen.
- Rawls, John* (1958): Justice as Fairness. *Philosophical Review* 67, 164–194. Übersetzt in *Otfried Höffe* (Hrsg.), *John Rawls: Gerechtigkeit als Fairness*. Alber, Freiburg/München 1977, 34–83.
- Rawls, John* (1979): *Eine Theorie der Gerechtigkeit*. Suhrkamp, Frankfurt a.M.
- Schelling, Thomas C.* (Hrsg.) (1983): *Incentives for Environmental Protection*. MIT Press, Massachusetts/London.
- Sen, Amartya K.* (1972): *On Economic Inequality*. Clarendon Press, Oxford.
- Siebert, Horst* (1987): *Economics of the Environment*. 2. Aufl. Springer, Berlin/Heidelberg/New York.
- Stolz, Peter* (1987): Die Übernahme sozialer Verantwortung durch private Haushalte und Unternehmungen. In: *Heinz Buhofer* (Hrsg.), *Liberalismus als Verjüngungskur*. Orell Füssli, Zürich/Wiesbaden.
- Stroebe, Wolfgang / Frey, Bruno S.* (1980): In defense of economic man: towards an integration of economics and psychology. *Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 116 (Juni), 119–148.
- Thaler, Richard H.* (1985): Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science* 4 (Sommer), 199–214.
- Varian, Hal R.* (1974): Equity, Envy and Efficiency. *Journal of Economic Theory* 9 (Sept.), 63–91.
- Varian, Hal R.* (1979): Distributive Justice, Welfare Economics, and the Theory of Fairness. In: *Frank Hahn / Martin Hollis* (Hrsg.), *Philosophy and Economic Theory*. Oxford University Press, Oxford, 134–154.
- Wärneryd, Karl-Erik* (1986): Economic and Psychological Approaches to the Study of Economic Behavior: Similarities and Differences. In: *B. Brehmer / H. Jungermann / P. Lourens / G. Sevón* (Hrsg.), *New Directions in Research on Decision Making*. Elsevier, Amsterdam, 29–58.
- Würgler, Hans* (1986): *Effizienz der Ethik*. Unveröffentlichtes Manuskript, ETH Zürich, Zürich.

Zusammenfassung

Die Fairness von Preisen

In einer schriftlichen Repräsentativumfrage im Kanton Zürich wurden Fragen zur Fairness von Preiserhöhungen in Situationen von Überschussnachfragen vorgelegt. Die Ergebnisse zeigen, dass das Preissystem als Mittel zur Beseitigung eines Nachfrageüberhanges als eher unfair eingeschätzt wird. Die Missbilligung einer Preiserhöhung ist jedoch von den verfügbaren alternativen Entscheidungssystemen (Tradition, Administration, Zufall) abhängig. Ferner empfinden die Befragten das Preissystem als weniger fair, wenn der Nachfrageüberhang überraschend eintraf. In unsicheren Situationen werden Preissysteme und Zufallsmechanismen eher abgelehnt als in berechenbaren Situationen. Die Vorstellungen über den fairen Preis werden durch Verteilungsüberlegungen sowie durch Referenzpreise massgeblich bestimmt.

Résumé

L'équité des prix

Des questions sur l'équité de l'escalade des prix en cas d'offre inférieure à la demande ont été posées lors d'une enquête représentative dans le canton de Zürich. Il ressort des résultats que les prix en tant que moyen d'abolition de la demande excessive sont ressentis comme injustes.

La désapprobation de ces augmentations est cependant dépendante des alternatives proposées (tradition, administration, hasard). En outre, les personnes interrogées ressentent ce système de prix comme spécialement injuste, lorsque, l'excès de la demande survient soudainement. Ce système de prix et les mécanismes du hasard sont d'autant moins acceptés dans les situations peu sûres que dans les situations prévisibles. Des solutions pour des prix équitables seraient à chercher dans des réflexions sur la distribution et des prix de référence.

Summary

The Fairness of Prices

A written representative survey in the Swiss canton Zurich is used to enquire into the fairness of raising prices in various situations of excess demand. The price system is generally considered an unfair means for dealing with excess demand. People find an allocation by tradition or by the public administration much fairer. In uncertain situations the price and the random mechanism are considered less fair than in more calculable (expected) situations. The evaluation of the fairness of pricing also strongly depends on distributional aspects as well as on reference (just) prices.