EUROPEAN UNIVERSITY INSTITUTE, FLORENCE
DEPARTMENT OF POLITICAL AND SOCIAL SCIENCES

EUI WORKING PAPER No. 86/259

EXTERNALITÄTENMANAGEMENT DURCH VERBÄNDE

BIBLIOTECA
ISTITUTO UNIVERSITARIO EUROPEO

by

Stefan GRUCHMANN

BADIA FIESOLANA, SAN DOMENICO (FI)

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

This paper should not be reproduced in whole or

in part without prior permission of the author

c Stefan Gruchmann

Printed in Italy in December 1986

European University Institute

Badia Fiesolana

I-50016 San Domenico (FI)

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Externalitätenmanagement durch Verbände

(The Management of Externalities through Business Associations)

ABSTRACT

Starting with a critical review of rational-choice-theories explaining why long-term collective action is hard to achieve, this paper develops the concept of a "market niche" for organized political action by business associations. The concept of externalities, as used in economic literature, is introduced and reformulated in order to develop and highlight some ideas about the "rationale" of strategic action in dealing with external effects. This results in the conceptualization of business associations' specific activities as to the "management of externalities". In a micro perspective a categoric scheme (the different natures of externalities) is developed in order to provide the analytic framework for an empirical case-study. On a macro-level, it is argued that cartel-type associations, even if not encompassing or integrated in "corporatist arrangements" under specific conditions might tend to increase the overall-welfare of a socio-economic entity.

Stefan Gruchmann
European University Institute
Badia Fiesolana, San Domenico (FI)

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

© The Author(s). European University Institute.
Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.

Gliederung

1. Fragestellung und theoretischer Bezugsrahmen.....1

2. Eine theoretische Perspektive der Verbandsfunktion.....5
2.1. Der Zeithorizont individuell-rationalen Handelns.....5
2.2. Die individuelle Rationalität kollektiven Handelns.....16
2.3. Iso-Wahrscheinlichkeitenkurven individuellen Handelns.....26

3. Externalitäten und Elemente rationaler Handlungskalküle.....38
3.1. Individuell-rationales Handeln und Externalitäten.....38
3.2. Der Gutscharakter von Externalitäten.....44
3.3. Rationale Handlungskalküle.....50
3.3.1. Optionale Externalitäten und strategische Optionen.....51
3.3.2. Konsumrivalität.....52
3.3.3. Ausschlußprinzip.....54
3.4. Ein Kategorienschema: Verbandsrelevante Externalitäten.....61

4. Externalitäten: Mikro- versus Makroperspektive.....63
4.1. Eine Illustration: Berufliche Aus- und Fortbildung.....64
4.2. Zur makroökonomischen Relevanz des Externalitätenmangements....67

Bibliographie.....72

Verzeichnis der Graphen

GRAPH I: Investitionswahrscheinlichkeit, Zeit und Risiko.....7
GRAPH II: Gegenwartspräferenz, linear.....11
GRAPH III: Gegenwartspräferenz & Ressourcenstock.....12
GRAPH IV: Gegenwartspräferenz, abnehmende Grenzwahrscheinlichkeit.14
GRAPH V: Gegenwartspräferenz, disaggregiert.....15
GRAPH VI: Kollektiv-akkordiertes Handeln.....24
GRAPH VII: Iso-Wahrscheinlichkeitenkurven.....27
GRAPH VIII: Organisierte Population.....30
GRAPH IX: Verband als Mittler zwischen Firma und Staat.....31
GRAPH X: Mitglieds- versus Einflußlogik (BUCHANAN/TULLOCK).....32
GRAPH XI: Aggregierte Partialexternalitäten.....70

Kategorienschema.....62a

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

© The Author(s). European University Institute.
Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.

Externalitätenmanagement durch Verbände[1]

1. Fragestellung und theoretischer Bezugsrahmen

Die Frage, der diese Arbeit nachgehen will, lautet: Welchen konkreten Beitrag kann ein rational-choice-Ansatz zum Verständnis der Politik von Wirtschaftsverbänden in einem spezifischen Problembereich leisten? Gibt es Determinanten der Interessenformierung von Wirtschaftsverbänden, die generelle Aussagen darüber erlauben, in welchen Situationen Verbände wie aktiv werden?

Im Einzelnen soll untersucht werden, ob und in welcher Weise der Charakter eines Interesses - oder aber auch der Mittel, die eingesetzt werden, um dieses Interesse zu fördern, kurz: "the nature of the good" - für die Überlegung von Verbandsvertretern, welche Maßnahmen sie ergreifen, um die Interessen ihrer Mitglieder zu fördern, von Bedeutung ist.

Den folgenden Überlegungen liegt die Annahme zugrunde, daß die individuelle Rationalität wirtschaftlichen Handelns darin besteht, Kosten zu externalisieren (auf die Umwelt abzuwälzen) und Nutzen zu internalisieren (der Umwelt zu entziehen), ohne dafür Kompensation zahlen oder Entgelt entrichten zu müssen. Unter der Bedingung vollständigen Wettbewerbs, wie sie aus der Ökonomie bekannt sind, wird es praktisch unmöglich sein, sich nach dieser Rationalität zu verhalten. Wann immer man aber auf unvollkommenen Märkte trifft - und diese treten in der realen Welt erheblich öfter auf als vollkommene Wettbewerbsmärkte -, wird dieser Verhaltenstendenz erhebliches Gewicht zufallen. Dies führt zu Fehlallokationen, die die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt eines gegebenen Kollektivs und letztlich auch die Wohlfahrt seiner Teilgruppen mindern. Ziel der Arbeit ist es, durch eine Diskussion der Rolle von externen Effekten im Prozess der Interessenformierung von Wirtschaftsverbänden zum kumulativen Verständnis von organisiertem, kollektivem Handeln von Wirtschaftsfirmen beizu-

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

tragen.

Der theoretische Rahmen, innerhalb dessen diese Diskussion geführt wird, wird von SCHMITTER (1981a) und von SCHMITTER/STREECK (1981) abgesteckt. Danach vermitteln Verbände zwischen zwei Gruppen von für den Verband essentiellen Interaktionspartnern, den Mitgliedsfirmen auf der einen und staatlichen und nichtstaatlichen Organisationen auf der anderen Seite. Jeder dieser beiden Interaktionspartner verfolgt unterschiedliche Ziele und ist in unterschiedliche Handlungslogiken eingebunden . Deshalb folgt auch der Tauschprozess zwischen Verband und jeweiligem Tauschpartner einer jeweils spezifischen Logik[2]. Jede Interessenorganisation muß - in unterschiedlichem Maße - beiden Logiken Rechnung tragen, d.h. sowohl organisatorische als aus auch inhaltliche Antworten entwickeln, die die Organisation sowohl in den Augen der Mitgliedsfirmen als auch aus der Perspektive staatlicher Interaktionspartner attraktiv erscheinen läßt. Das Problem besteht darin, daß diese Logiken Elemente beinhalten, die teilweise unvereinbar sind.

1. Mitgliedslogik: Sie beschreibt das Bedürfnis einer jeden Interessenorganisation, in den Augen der Mitgliedschaft attraktiv zu sein, um einen stabilen Ressourcenfluß zwischen Verband und Mitgliedern zu gewährleisten. Die Mitgliedsfirmen müssen davon überzeugt werden, daß die Organisation die "richtigen" Interessen vertritt. Diese Logik zwingt die Organisation dazu, den unmittelbaren und kurzfristigen Interessen der Firmen Rechnung zu tragen, wie sie aus der strukturellen Situation, in der sich die Firmen befinden, entstehen.

   Der Verbandsangestellte wird als politischer Unternehmer konzeptionalisiert, der sein Handlungsfeld durch die strukturell bedingte Unfähigkeit einzelner Wirtschaftsfirmen definiert sieht, bestimmte Ziele zu erreichen, die für die einzelne Firma (und möglicherweise

---

1) für hilfreiche Kritik möchte ich Philippe Schmitter, Klaus Gretschmann und Astrid Grunewald danken

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

auch für die Gesamtheit aller Firmen) vorteilhaft wäre. Die beiden wichtigsten strukturellen Determinanten dieser Unfähigkeit sehe ich (1) in der Höhe des Ressourcenstocks, die ein Individuum oder eine Firma zu Verfügung hat, um sie langfristig-investiv einzusetzen, und (2) im wettbewerblichen Charakter einer kapitalistischen Marktordnung, der - wie unten noch gezeigt wird - einen kurzfristigen Handlungsimperativ beinhaltet. Die daraus resultierende individuelle Unfähigkeit wird in meiner Arbeit als eine "Marktlücke" (die im wesentlichen der "Rationalitätenfalle", wie sie aus den "Rational-Choice-Theorien" bekannt ist, entspricht) konzeptionalisiert, als ein Bereich von vorhandenen Interessen oder Bedürfnissen, die ein Individuum oder eine einzelne Firma, wenn sie sich individuell-rational verhält, nicht verfolgen kann. Solche Interessenbereiche sind zumeist von Eigenschaften geprägt, wie sie aus der Kollektivgutproblematik oder aus dem Gefangenen-Dilemma her bekannt sind. Ein der Mitgliedslogik inhärenter Konflikt zwischen einer attraktiv scheinenden Wahrnehmung von Mitgliederinteressen und der Frustration von Mitgliederinteressen hat seine Ursache in dem Bemühen, die Trittbrettfahrerposition unmöglich zu machen. Dieser Konflikt wird an Schärfe gewinnen, je langfristiger die Interessen, die der Verband vertritt, orientiert sind und je größer (und damit c.p. je heterogener) das Kollektiv der Mitgliedsfirmen ist.

2. Organisatorische Rationalität: Ein Erklärungsversuch von Verbandspolitik im Sinne einer "ungebrochenen Vertretung" der Mitgliederinteressen stößt an zwei Grenzen: Eine Grenze, die ein rational handelnder Interessenorganisationsvertreter nicht überschreiten wird, ist dann erreicht, wenn sich ein als dem Interesse der Mitgliedsfirmen angemessen erscheinendes Verbandshandeln für die Verbandsorganisation oder ihre Angestellten nachteilig auswirken würde. Mitgliedsinteressen dieser Art werden durch formale Interessenorganisationen systematisch unterrepresentiert. Bevorzugt werden jene Themen aufgegriffen, die für die Organisationsmitglieder und für die Organisation selbst Vorteile versprechen, wo-

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

durch Verbände in diesen Bereichen im Vergleich zu den Mitgliedsinteressen überproportional aktiv sein werden. Durch die Einführung eines "organisatorischen Faktors" (STREECK/SCHMITTER/MARTINELLI 1980: 22) in ein Konzept zur Erklärung von Verbandspolitiken wird die Vertretertheorie um ein Element des organisatorisch deformierten Interessenmanagements erweitert.

3. Einflußlogik: Die zweite Grenzlinie für Verbandshandeln wird durch die dem Verbandsvertreter zur Verfügung stehenden Ressourcen gezogen. Die für den Verband nützlichen organisatorischen Ressourcen können unterschiedlichster Natur sein. Sie umfassen unter anderem Geld, Unterstützung durch Verbandsmitglieder und Regierungsangestellte bei der Wahrnehmung von Kommunikationsaufgaben (MOE 1980: "management of communication-structures") und autoritative Ressourcen, die nur der Staat zur Verfügung stellen kann. Wenn Verbandshandeln im politischen Feld nicht als einseitiges "Druck ausüben" verstanden wird, sondern als ein Prozess politischen Tausches, dann sind staatliche Agenturen als Tauschpartner des Verbandes ein wichtiger Bestandteil der relevanten Verbandsumwelt, auf die es genauso Rücksicht zu nehmen gilt wie auf die Interessen der Mitgliedsfirmen selbst. Um für die Gruppe der Mitgliedsfirmen günstige politische Entscheidungen zu bewirken, ist es notwendig, daß es für nationale Regierungen, staatliche Agenturen und internationale Regime attraktiv erscheint, mit dem Verband zusammenzuarbeiten.

In dem so skizzierten theoretischen Rahmen wird meine Arbeit zunächst versuchen, die "Marktlücke" zu identifizieren, die das potentielle Handlungsfeld von politischen Akteuren absteckt. Anhand der bekannten Theorien des Marktversagens werden "Iso-Wahrscheinlichkeitenkurven individuell-rationalen Handelns" konstruiert, in die man - in einem idealtypischen Sinn - Firmen, Mittlerorganisationen wie Wirtschaftsverbände und staatliche Institutionen einordnen kann.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Über eine Diskussion von Gutskategorien unter Einbeziehung des Begriffs der Externalitäten, der - mit leichten Abwandlungen - dem Externalitätenbegriff der Wirtschaftswissenschaft entspricht, wird interessengeleitetes verbandliches Handeln als ein "Externalitätenmanagement" konzeptionalisiert. Diese Analyse von Verbandshandeln in Abhängigkeit von der Natur des Gutes ist stark von WILSONs (1973: besonders Kapitel 16, S. 327-346) Überlegungen zu dem Einfluß der Kosten- und Nutzenverteilung von Interessenhandeln beeinflußt und ermöglicht es auch, OLSONs (1982) Aussagen über die Spezifika von "encompassing organizations" Rechnung zu tragen. Ziel ist es festzustellen, ob die Art des Problems ("the nature of the good") einen kalkulierbaren und voraussagbaren Einfluß auf die Wahrscheinlichkeit hat, ob und wie ein Interesse von den kollektiven Akteuren der Wirtschaft verfolgt wird.

2. Eine theoretische Perspektive der Verbandsfunktion

In diesem Kapitel soll der Handlungsbereich identifiziert werden, der das Tätigkeitsfeld beschreibt, das für politische Organisationen spezifisch ist. Zu diesem Zweck werden zwei Faktoren beleuchtet, warum individuell-rationales Handeln zu kollektiv-irrationalen Ergebnissen führen kann: der Zeithorizont individuell-rationalen Handelns und drei verschiedene Varianten von Problemen kollektiven Handelns, mit denen rationale Akteure konfrontiert werden. Der Bereich, in dem individuell-rationales Handeln zu kollektiv-irrationalen Ergebnissen führt - die "Rationalitätenfalle" -, wird als das spezifische Betätigungsfeld politischer Organisationen im Allgemeinen und von Wirtschaftsverbänden im Besonderen angesehen.

2.1. Der Zeithorizont individuell-rationalen Handelns

Allgemein kann angenommen werden, daß die Wahrscheinlichkeit einer

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

ressourcenzehrenden Handlung abnimmt, je weiter der Zeitpunkt entfernt ist, zu dem man den erwarteten Gegenwert für die Handlung erhält. Mit anderen Worten: Es besteht eine Gegenwartspräferenz individuellen Handelns[3].

Der Zusammenhang läßt sich am Beispiel einer Investitionsentscheidung eines Unternehmers darstellen: Eine Anfangsinvestition soll sich zu einem gewünschten Mindestprozentsatz verzinsen, am Ende des Investitionszeitraums muß das eingesetzte Kapital einschließlich Zinsen zurückgeflossen sein. Der Investor muß Prognosen über die zukünftige Nachfrage und über das künftige Angebot konkurrierender Anbieter erstellen; je kürzer die Laufzeit der Investition ist, umso eher kann er sich auf Prognosen verlassen, die auf jetzt verfügbaren Informationen basieren.

Je weiter der Amortisationszeitpunkt einer Investition in der Zukunft liegt, umso wertloser werden gegenwärtig verfügbare Informationen; alle Faktoren[4], die direkt oder indirekt einzelne Größen der Investitionsrechnung beeinflussen, können Abweichungen der tatsächlichen Investitionsrendite vom ursprünglich erwarteten Ergebnis mit sich bringen. Investitionen finden unter Unsicherheit über die Zukunft statt.

Wenn eine Firma dazu motiviert werden soll, ihre Ressourcen langfristig und unter Unsicherheit zu investieren, muß das Eingehen dieses Risikos belohnt werden. Der Risikozins hängt vom Zeithorizont der Investition ab, da das Ausmaß der Unsicherheit mit wachsendem Zeithorizont zunimmt.

---

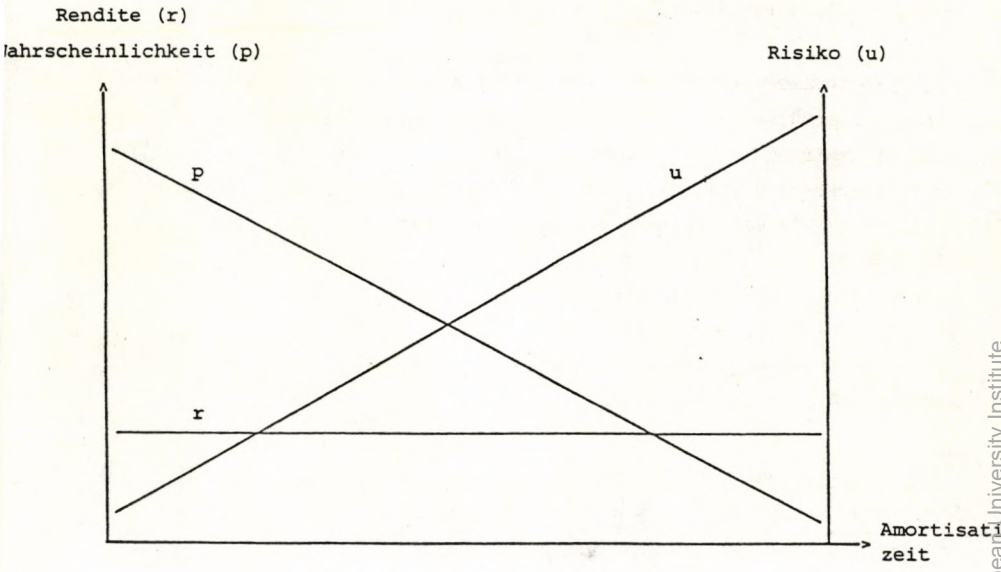
2) Für die Interaktion des Verbandes mit seinen Mitgliedern hat SALISBURY (1969) eine "Tauschlogik" entwickelt.

3) Analog argumentiert Baumol (1952): Risikoaversion führt zu einer Tendenz der Unterinvestition in die Zukunft. Er bezieht sich dabei auf Investitionen, die neben der betriebwirtschaftlich/individuellen Komponente einen sozialen Nutzen stiften.

4) wie beispielsweise Substitutionsprodukte, Nachfrageveränderungen, neue Technologien, veränderte Faktorpreise, neue Gesetzgebungen wie im

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

GRAPH I: Investitionswahrscheinlichkeit, Zeit und Risiko



Ähnliche Durchschnittsrenditen angenommen, ergibt[5] sich: Je länger

---

Umweltbereich, Marktzugangsbeschränkungen wie Zollbestimmungen, Währungsparitätenentwicklungen und Ähnliches

5) oder mathematisch formuliert: p sei die Wahrscheinlichkeit einer positiven Investitionsentscheidung, u das Risiko einer Investition, r die erwartete Rendite einer Investition ("internal rate of return") und t die erwartete Amortisationsfrist. Dann gilt:

(1) $p = f\left(\frac{1}{u}, r\right)$

(2) $u = g(t)$

Ersetzt man u in (1) durch (2):

(3) $p = f\left(\frac{1}{g(t)}, r\right)$

Nimmt man an. daß r konstant ist, ergibt sich:

(4) $p = f\left(\frac{1}{t}\right)$

Die Wahrscheinlichkeit einer Investition sinkt mit wachsender

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

der Investitionszeitraum, umso höher ist das Risiko, umso geringer ist die Wahrscheinlichkeit, daß eine Investition rentabel ist, und umso weniger wahrscheinlich ist die Investition.

Die Idee eines "Risikounternehmers" wird oben letztlich durch die Annahme zeithorizontunabhängiger Durchschnittsrenditen ausgeschlossen. Aber auch wenn man diese Annahme aufgibt und stattdessen annimmt, daß es gerade unter den langfristigen Investitionen besonders erfolgversprechende (und entsprechend risikoreiche) gibt, die die Dömäne von Risikounternehmern und "Spielernaturen" sind, wird die These einer abnehmenden Investitionswahrscheinlichkeit bei zunehmender Amortisationsfrist nicht angegriffen, da es sich um eine Aussage über das Verhalten eines durchschnittlich risikofreudigen Unternehmens/Individuums handelt[6].

Die Investitionsüberlegungen des Wirtschaftsunternehmens kann man analog auf die Handlungen von Individuen anwenden. Dazu müssen die Begriffe Investition und Konsum näher bestimmt werden. Unter Konsum soll eine Ressourcenverwendung (nicht nur tangibler, wohl aber nur knapper[7] Ressourcen) verstanden werden, die zur unmittelbaren und (zumindest relativ) sicheren Bedürfnisbefriedigung führt. Eine Investition hingegen zielt auf eine zukünftige Bedürfnisbefriedigung. Der Sinn einer Investition besteht darin, durch den Verzicht auf unmittelbaren Konsum (begrenztes Budget angenommen) den zukünftigen Nutzen (bzw: das künftige Nutzenpotential) zu erhöhen; als Preis für diese Erhöhung ist nicht nur der jetzige Konsumverzicht anzusehen, sondern auch das Eingehen eines Risikos; niemand kann mit vollständiger Sicherheit sagen, ob sich die Investition je auszahlen wird.

Amortisationszeit (c.p.).

6) Interessant wäre es in diesem Zusammenhang, der Frage nachzugehen, inwieweit es Parallelen zwischen einem "Riskounternehmer" und einem "politischen Unternehmer" gibt.

7) für zukunftsorientierte individuell-strategische Kalküle wird es auch von Bedeutung sein, daß Knappheit keine absolute Größe ist. Eine heute reichlich vorhandene Ressource kann morgen knapp sein, umgekehrt

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Auch Ressourcen, denen kein monetäres Äquivalent[8] zuzurechnen ist, können im obigen Sinne investiert werden und müssen dann bei Investitionsentscheidungen mitberücksichtigt werden: Glaubwürdigkeit, Status, Reputation[9] etc.. Der Investitions-/Konsumtionsbegriff ist immer dann sinnvoll, wenn knappe, (individuell) erschöpfbare Ressourcen zur Disposition stehen: Glaubwürdigkeit beispielsweise will sorgsam aufgebaut und erhalten werden; wer seine Glaubwürdigkeit für die Erlangung kurzfristiger Vorteile einsetzt und bei dieser Handlung gleichzeitig seine künftige Glaubwürdigkeit verliert, tauscht Ressourcenarten, ohne daß das künftige Handlungspotential konstant bleiben muß; wenn die eingetauschten Ressourcen konsumtiv eingesetzt werden, mindert sich das zukünftige individuelle Handlungspotential (Ressourcenausstattung), "Ersparnisse" werden aufgezehrt (Desinvestition). Anstatt einer Gewinn-/Nutzen<u>maximierung</u> sollte deshalb eine Gewinn-/Nutzen<u>optimierung</u> unterstellt werden: Nebenbedingungen wie (mittel- oder langfristige) Überlebens-/Handlungsfähigkeit des Unternehmens/Individuums müssen erfüllt werden. Eine rationale Handlungsstrategie besteht beispielsweise darin, Produkte unter Erstellungspreis zu verkaufen, wenn diese "Investition" einen künftigen Marktanteil verspricht, über den die investierten Ressourcen wieder eingespielt werden können.

Ein weiterer Grund für die Konsumpräferenz - sowohl von Individuen

---

werden auch immer wieder neue Ressourcenarten und Ressourcenquellen entdeckt. Warenterminmärkte sind ein Beispiel für Arbitrage, die durch unterschiedliche Knappheitserwartungen ermöglicht wird.

8) zur Rolle von nichtökonomischen Anreizen/Motivationen vergleiche auch VANBERG 1978: 666-9

9) Bei der Diskussion der Rolle von Information bei Entscheidungen unter Unsicherheit schreibt Keohane (1984: 94): "... reputation therefore becomes an important asset in persuading others to enter into agreements ...". Keohane zählt Reputation und "good will" in Anlehnung an STINCHCOMBE (1968: 120-121) allerdings zu der Kategorie der "sunk costs", einer Ressourcenart, die nicht unbedingt knapp ist; sind diese Güter einmal (unter Kostenaufwand) geschaffen, dann sind die Grenzkosten zusätzlichen Konsums durch den Träger der Reputation Null (Keohane 1984: 102). Reputation und "good will" können aber auch wieder verspielt werden. Eine Bestandserhaltung dieser Ressourcen fordert zumindest Verzicht auf reputationsschädigende Handlungen, was

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

als auch von Organisationen wie Wirtschaftsfirmen - liegt im wettbewerblichen Charakter von Tauschbeziehungen in einer kapitalistischen Ordnung begründet. Zur Illustration soll eine bestimmte Produktionsbranche herangezogen und unterstellt werden, daß alle Unternehmen identische Kostenfunktionen, gleiche Kapitalausstattung und identische Eigenkapital/Fremdkapitalquoten aufweisen, und daß es eine branchenspezifische durchschnittliche Investitionsneigung gibt.

Ferner sei angenommen, daß auf dem Markt intensiver Anbieterwettbewerb besteht. Jedes Unternehmen, das seine begrenzten Mittel langfristiger einsetzt als der Branchendurchschnitt, verschlechtert dadurch seine Kostensituation (längere und unsichere Kapitalbindung) und verliert in der Folge Marktanteile an kostengünstigere Anbieter. Jedes Unternehmen, das einer kürzerfristig orientierten Unternehmenspolitik folgt, verbessert analog seine kurzfristige Kostensituation und gewinnt Marktanteile. Deshalb beinhaltet Wettbewerb eine Tendenz, Individuen oder Firmen zu kurzfristigem Handeln anzuhalten. Je stärker der Wettbewerbsdruck in einer bestimmten Branche oder in einem Wirtschaftssystem, desto ausgeprägter ist die Gegenwartspäferenz, und desto unwahrscheinlicher sind langfristige Investitionen[10].

Der bisher begründete Zusammenhang läßt sich graphisch als eine Funktion der abnehmenden Wahrscheinlichkeit individuell-rationalen Handelns in Abhängigkeit vom Zeithorizont darstellen. Kurzfristiges, unmittelbares Handeln bedeutet Konsumtion, langfristiges, auf Vorteile in der Zukunft gerichtetes Handeln bedeutet Investition. Gegenwartspräferenz ist Konsumpräferenz: je länger der Zeithorizont des Handelns, oder je langfristiger die Amortisationszeit der Investition, desto unsicherer ist das Ergebnis des Handelns, und desto unwahrscheinlicher ist die Handlung.

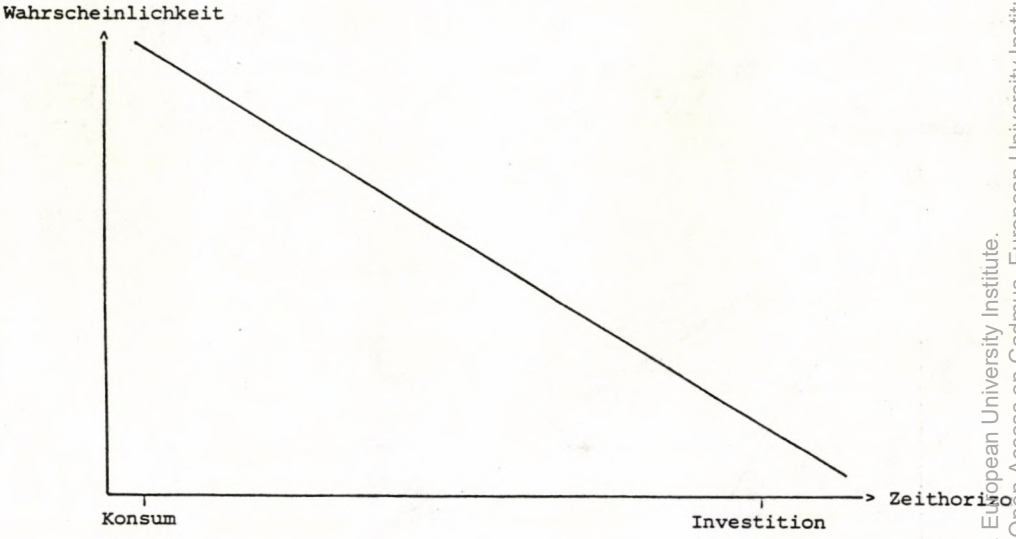
---

sich als Opportunitätskosten niederschlägt. Deshalb sind die Grenzkosten positiv, und Reputation ist ein knappes Gut.

10) analog wird in der ökonomischen Literatur über die Bedeutung von befristeten Monopolen für Firmen diskutiert, die sich im "Research and Development" (R&D) engangieren. "Ruinöser" Wettbewerb verhindert die Entwicklung und Einführung ressourcenaufwendiger neuer Techniken.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

GRAPH II: Gegenwartspräferenz, linear

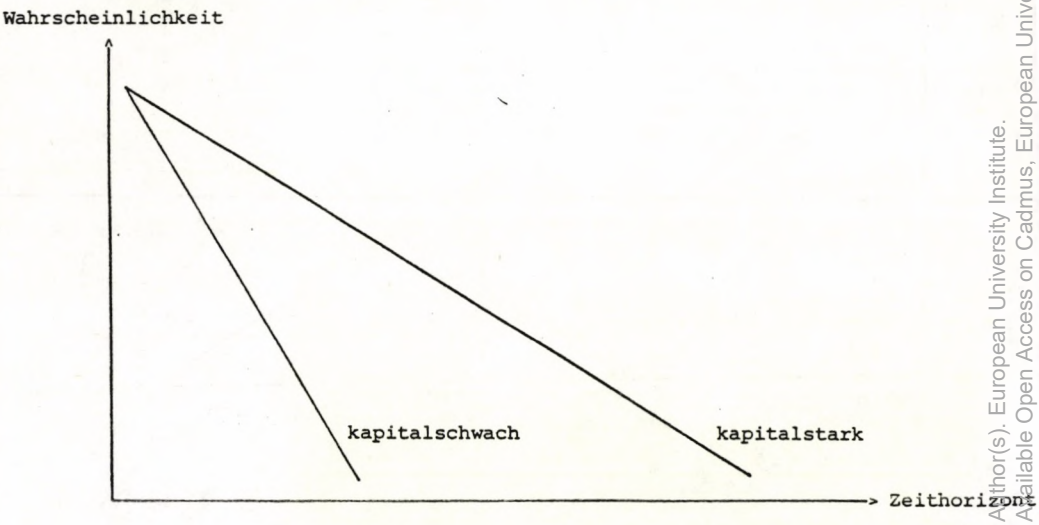


Wird die Annahme aufgehoben, daß alle Unternehmen einen gleichgroßen Kapitalstock besitzen, dann polarisert sich die Branche: kapitalschwache Unternehmen verfügen über eine stärkere Gegenwartspräferenz als kapitalstarke Unternehmen. Letztere müssen - aufgrund langfristiger Investitionen - nicht notwendigerweise in eine Position des Wettbewerbsnachteils gegenüber kurzfristig handelnden Konkurrenzunternehmen geraten[11]. Je größer ein Unternehmen, je diversifizierter es ist, umso eher hat es die Ressourcen (Kapital) und die relative Freiheit, sich vom kurzfristigen Marktgeschehen abzukoppeln, um langfristig in die Eroberung/Sicherung von Marktanteilen/Zukunftsmärkten

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

zu investieren. Dieser Gedanke wird später bei der Diskussion der Rolle einzelner Wirtschaftsunternehmen in der Verbandspolitik wieder aufgegriffen.

GRAPH III: Gegenwartspräferenz & Ressourcenstock



Im Gegensatz zu Wirtschaftsfirmen, deren Handeln vermutlich ausschließlich materiell ausgerichtet ist, spielen bei Individuen (beispielsweise Firmenangestellte, Verbandsfunktionäre, Ministerialbeamte und Politiker) auch nicht-materielle Anreize eine große Rolle. Überträgt man die Vermutungen über den Einfluß der Ressourcenausstattung von Firmen auf Individuen, dann läßt sich Wilson's Beobachtung (1973: Kapitel 4 und S. 86, 229, 241) erklären, daß Menschen aus einkommensschwächeren Schichten stark mit "material incentives" zum Beitritt in beliebige Formen organisierten kollektiven Handelns zu motivieren

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

sind: sie müssen ihr tägliches Leben und Überleben mit knappsten Mitteln sichern und können sich nicht den "Luxus" leisten, einen Beitrag zu langfristig-öffentlichen Zielen zu entrichten und diesen Beitrag gegen das Gefühl einzutauschen, etwas "Richtiges" oder "moralisch Wertvolles" getan zu haben. Angehörige einkommensstarker Gesellschaftsschichten hingegen reagieren relativ bereitwilliger auf "purposive incentives". Ihre Lebensgrundlage ist abgesichert, ihre Motivationsstrukturen unterscheiden sich aufgrund strukturell bedingter Einkommensunterschiede von denen einkommensschwacher Individuen.

Zunächst wurde davon ausgegangen, daß die Kurve der "Wahrscheinlichkeit zeitbezogenen Handelns" linear verläuft, daß die Grenzwahrscheinlichkeit konstant ist. Da die abnehmende Wahrscheinlichkeit aus Risikoüberlegungen abgeleitet wurde, bedeutet diese Annahme, daß das Risiko oder die Unsicherheit über zukünftige Zustände proportional zum Zeithorizont wächst.

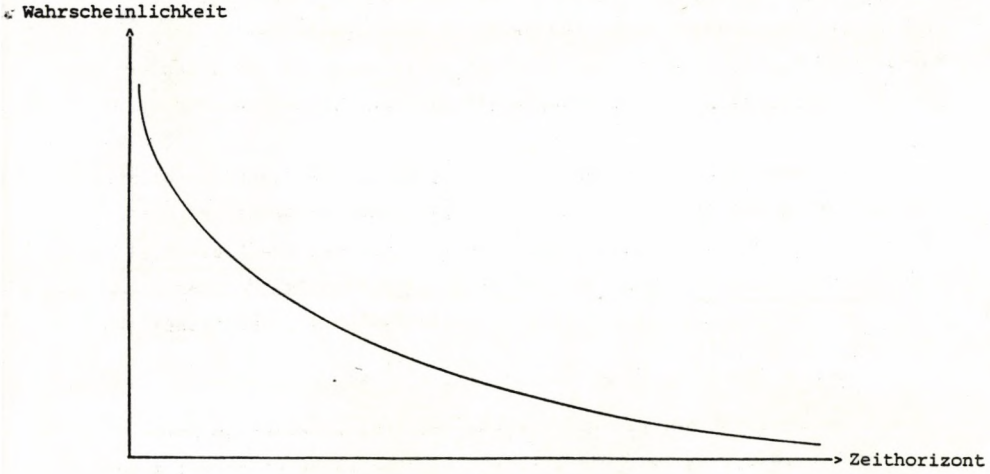
Nimmt man hingegen an, daß die Unsicherheit bei zunehmendem Zeithorizont progressiv wächst, die absolute Grenzwahrscheinlichkeit also sinkt, erhält man folgende Funktion:

---

11) woher das Kapital stammt, beispielsweise aus einem anderen Produktzweig, ist für diese Überlegung unerheblich

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

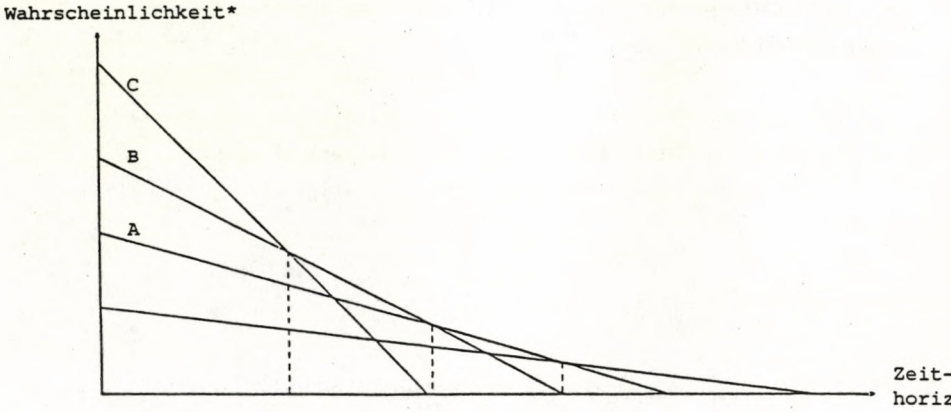
GRAPH IV: Gegenwartspräferenz, abnehmende Grenzwahrscheinlichkeit



Es ergibt sich der Unterschied, daß die Intensität der Gegenwartspräferenz stärker als bei linearem Kurvenverlauf ausgeprägt ist; bei gleichem Wahrscheinlichkeitsniveau ist die zu erwartende Handlung kurzfristiger orientiert als bei konstanter Grenzwahrscheinlichkeit: Das Problem langfristig-orientierten Handelns wird verschärft. Eine abnehmende absolute Grenzwahrscheinlichkeit erscheint insofern plausibel, als daß (1) das Gesamtrisiko ein Aggregat einzelner, verschiedener (jener direkten und indirekten Determinanten, die oben beschrieben wurden) Risikomaße darstellt, und (2) - aufgrund der zwingend anzuwendenden Zineszinsrechnung - die relative Ertragskraft der Investitionen mit wachsender Amortisationszeit zunehmend größer sein muß, um dieselbe rechnerische Rendite zu erwirtschaften.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

GRAPH V: Gegenwartspräferenz, disaggregiert



$$* \text{ Wahrscheinlichkeit} = f\left(\frac{1}{\text{Risiko}}\right)$$

A: langfristiges Risiko: könnte zum Beispiel das Risiko anzeigen, daß nicht-substituierbare Produktionsfaktoren nicht mehr verfügbar sind;

B: mittelfristiges Risiko: könnte das Risiko beschreiben, daß für ein bestimmtes Produkt zukünftig keine Nachfrage mehr besteht;

C: kurzfristiges Risiko: könnte das Risiko des Entstehens neuer Handelsbeschränkungen beschreiben, die die derzeit geplante oder angewandte Güterproduktion unrentabel werden lassen.

Addiert man diese Unsicherheitskurven zu einem Gesamtmaß, dann ergibt sich durch die Überlagerung der einzelnen Maße ein progressiver Kurvenverlauf, der wiederum mit einer abnehmenden absoluten Grenzwahrscheinlichkeit zeitbezogenen Handelns korrespondiert.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

2.2. Die individuelle Rationalität kollektiven Handelns

Waren bei der vorangegangenen Diskussion des Zeithorizonts individuell-rationalen Handelns Konsum und Investition die zentralen Begriffe, so sind dies hier zunächst private und öffentliche Güter[12].

Die aus der Finanzwissenschaft stammende Begriffsbildung private versus öffentliche Güter (KRAUSE-JUNK 1977) bezieht sich auf die Konsumtionseite. Ein privates Gut wird mit folgender Gleichung definiert:

$$XG = \sum_{i=1}^{n} xi$$

Dieser Ausdruck besagt, daß der Gesamtkonsum XG eines Gutes begrenzt ist, daß der Konsum rivalisiert. Ein weiteres, in dieser Gleichung nicht eingebrachtes Definitionsmerkmal ist das Ausschlußprinzip: Wenn es gilt, dann ist es möglich[13], Einzelne vom Konsum des Gutes auszuschließen.

Demgegenüber wird ein öffentliches Gut oft (beispielsweise von LOEHR/SANDLER 1978: 12) so definiert:

$$XG = x1 = x2 = x3 \ldots = xn$$

Diese Definition soll ausdrücken, daß der Konsum des öffentlichen Gutes im Gegensatz zum Fall des privaten Guts nicht rivalisiert; unbeachtet der bereits konsumierten Menge des Gutes kann jedes weitere Individuum das Gut in vollem Maße konsumieren. Darüberhinaus impliziert diese Gleichung, daß das Ausschlußprinzip nicht gilt, nicht einmal gelten kann. Jedes Individuum muß das Gut (oder: "Schlecht") in vollem Maße konsumieren ("nicht-optionales öffentliches Gut").

---

12) die wiederum produziert und konsumiert werden.

13) nicht aber unbedingt effizient

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Weniger strikt ist die Formulierung eines "optionalen öffentlichen Guts":

$$\frac{\delta xi}{\delta XG} = 0$$

Dieser Ausdruck besagt, daß die verfügbare Gesamtmenge des Gutes XG vom Konsum einer beliebigen Anzahl von Individuen xi unbeeinflußt bleibt. Er sagt nicht, daß jedes Individuum das Gut konsumieren muß, und auch nicht, daß das Gut unteilbar ist, daß also jeder die gleiche Menge des Gutes konsumieren muß (wohl aber kann).

Güter, die die Bedingungen der polaren Fälle "privates" versus "öffentliches" Gut erfüllen, dürften in der Wirklichkeit selten, wenn überhaupt, auftreten. Deshalb wird stattdessen auch von Gütern mit variierendem "Öffentlichkeitsgrad" gesprochen.

Das Kollektivgutproblem: Trittbrettfahrer

Mit dem analytischen Instrument der "öffentlichen Güter und selektiven[14] Anreize" hat Mancur OLSON (1968) gezeigt, daß - rationales Verhalten unterstellt - gemeinsame Interessen nur unter bestimmten Bedingungen von einem Kostenkollektiv verfolgt werden: Unter gemeinsamen Interessen versteht Olson ein Bedürfnis nach kollektiven Gütern, von deren Konsum niemand ausgeschlossen werden kann: Warum sollte ein Individuum dann einen Beitrag zur Produktion eines öffentlichen Gutes leisten, wenn es das Gut auch konsumieren kann, wenn es jemand anderes erstellt hat? Olson beschreibt das "Trittbrettfahren" als rationale Strategie: Ohne selbst einen Beitrag zur Erstellung des entsprechenden Gutes zu leisten, wartet man ab, bis jemand anderes das Gut bereitstellt hat und kommt so kostenlos in den Genuß des Gutes.

---

14) Selektive Anreize sind private Güter: das Ausschlußprinzip gilt und der Konsum rivalisiert.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Aus der "Logik kollektiven Handelns" zieht er folgendes Fazit:

1) Die Produktionsmenge öffentlicher Güter ist suboptimal (OLSON 1968: 26);

2) Kleine Gruppen mit einem gemeinsamen Interesse haben es leichter als mittelgroße oder große Gruppen, kollektive Güter zu produzieren: Trittbrettfahrer können identifiziert und mit negativen Sanktionen belegt werden (OLSON 1968: 21-35);

3) Individuen mit einem stark ausgeprägten Bedürfnis nach einem Kollektivgut können das Gut im Alleingang erstellen; kleine Bedürfnisträger beuten große Bedürfnisträger aus (OLSON 1968: 28).

Die Wahrscheinlichkeit der Bereitstellung öffentlicher Güter hängt nach Olson von der Verteilung von Bedürfnisintensitäten (die hier zunächst vernachläßigt wird[15]) und der Gruppengröße ab.

Die freiwillige Erstellung kollektiver Güter durch große Interessengruppen ist nach Olson unwahrscheinlich. Große Gruppen, die öffentliche Güter erstellen, können nach vier Mustern erklärt werden:

A) Zwang. Idealtypisch: Der Staat, der Steuern zwangsweise erhebt und damit die Finanzierung öffentlicher Güter sicherstellt;

B) Nebenprodukt-Theorie. Interessenorganisationen bieten selektive Anreize einschließlich solidarischer Güter ("social selective incen-

---

15) die Bedeutung, die Olson den Bedürfnisintensitäten beimißt, entspringt in erster Linie seiner Konzentration auf Kollektivgüter, bei denen weder das Ausschlußprinzip anwendbar ist noch der Konsum rivalisiert; es ist das "Alleingang"argument, das auf heterogenen Bedürfnisintensitäten beruht. In einem Ansatz, der auf Externalitäten und damit verbundenen rationalen Verhaltensstrategien abzielt, spielt die eigentliche Kollektivgutproblematik eine geringere Rolle als kartellähnliche Problemtypen (diese entsprechen Olson's "exklusive Gruppen") kollektiven Handelns. Damit fällt (1) den Bedürfnisintensitäten eine geringere Bedeutung als bei Olson zu, und (2) wird argumentiert, daß der "Bedürftigere" - und das ist paradoxerweise zumeist derjenige, der mit den meisten Ressourcen ausgestattet ist - am ehesten in die Rolle des politischen Unternehmers schlüpfen und andere zur Gründung von Kartellen veranlassen wird - ohne allerdings ausgebeutet zu werden, sondern um selbst die Möglichkeit zu erhalten, Dritte auszubeuten. Zu dem Begriff der Ausbeutung, der sehr wertbeladen ist, möchte ich auf Olson's (1968: 28) Anmerkung hinweisen.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

tives", Olson 1982) an, mit denen sie potentielle Mitglieder zum Beitritt und Mitglieder zur Beitragszahlung motivieren. Kollektive Güter sind ein Nebenprodukt interessenorganisatorischer (verbandlicher) Tätigkeit, aber nicht ihr ursprünglicher Zweck;

C) Politische Unternehmer, die die Produktion öffentlicher Güter aus Karrieregründen professionell organisieren (SALISBURY 1969, FROHLICH/OPPENHEIMER/YOUNG 1971);

D) Irrationales oder extrarationales Verhalten (Hardin 1982: Kapitel 7).

Öffentliche Güter im Olson'schen Sinn müssen nicht von einem Kollektiv erstellt werden; es ist zwar nur unter bestimmten Umständen zu erwarten, aber prinzipiell kann ein einzelnes Individuum ein Gut erstellen, von dem ein ganzes Kollektiv profitiert. Dieser Punkt unterscheidet die Olson-Problematik von anderen Problemfällen kollektiven Handelns.

Das Gefangenen-Dilemma: Kommunikationsprobleme

Um ein anderes Phänomen handelt es sich, wenn Güter nicht individuell erstellt werden können, sondern nur dann entstehen, wenn sich eine Gruppe zu akkordiertem, abgestimmten Handeln zusammenschließt. Dieser Fall wird als "Gefangenen-Dilemma" bezeichnet, wobei der Begriff allerdings eine gewisse Inflation erfahren hat, indem er auch als Synonym für andere Probleme kollektiven Handelns verwandt wird.

Zwei Mordverdächtige (sie haben den Mord gemeinsam begangenen) sind in einem Gefängnis eingesperrt und können nicht miteinander kommunizieren; der Staatsanwalt weiß nicht, ob beide schuldig sind, wohl aber, daß zumindest einer von beiden den Mord begangen haben muß. Wenn beide Verdächtige den Mord leugnen, kann er sie nur zu je 30 Tagen Haft wegen unerlaubten Waffenbesitzes anklagen. Der Staatsanwalt macht beiden in Einzelgesprächen folgendes Angebot: Wer den Mord zugibt, wird zu einem Jahr Gefängnis verurteilt. Gesteht einer der beiden, daß sie den Mord gemeinsam begangen haben, während der andere eine Beteiligung leugnet, bekommt der Geständige die "symbolische" Bestrafung von einem Jahr Inhaftierung; derjenige, der nicht gesteht, wird hingegen zu 5 Jahren Gefängnis verurteilt.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

In einer solchen Situation ist es individuell-rational, den Mord zu gestehen, was auch immer der andere Verdächtige tut. Der Einzelne vermeidet damit die Höchststrafe von 5 Jahren - und vergibt damit zugleich die Chance, nach 30 Tagen wieder in Freiheit zu sein. Nur wenn sich beide darauf verständigen könnten, daß sie beide den Mord ableugnen, würden sie quasi straffrei ausgehen: da sie nicht miteinander reden dürfen, ist dies unmöglich.

Das Gefangenen-Dilemma beschreibt eine Situation, in der aufgrund von Kommunikationsproblemen ein suboptimaler Gesamtnutzen entsteht (meist als Pareto-suboptimal[16] bezeichnet); in wirklichen Situationen dürfte sich die Annahme, daß eine Abstimmung technisch nicht möglich ist, als zu rigide erweisen, es sei denn, die Abstimmung müßte in einer so kurzen Frist erfolgen, daß sie mit den vorhandenen Kommunikationsmedien nicht einzuhalten ist.

Bei einer Variante des Gefangenen-Dilemmas handelt es sich nicht um ein technisches Problem, sondern um den Inhalt der Information, die ausgetauscht werden muß, um abgestimmtes Verhalten zu ermöglichen. Wenn eine gegenseitige Verhaltenskoordination unvermeidbar eine Weitergabe von Informationen beinhaltet, die Ursache für einen relativen Wettbewerbsvorteil sind, ist es denkbar, daß Akteure bewußt die Nachteile des suboptimalen Outcomes einer Gefangenen-Dilemma-Situation in Kauf nehmen, da ihnen der Preis der Informationsweitergabe und des damit zu befürchtenden Verlusts einer informationsbedingten Vorteilsposition zu hoch erscheint.

Trittbrettfahrer versus Kooperationsprobleme

KEOHANE (1984: 69-70) schreibt in Anlehnung an HARDIN (1982: Kapitel

---

16) eine Situation ist dann pareto-optimal, wenn kein Mitglied einer gegebenen Gruppe von Individuen besser gestellt werden kann, ohne zumindest einen anderen schlechterzustellen

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

2), daß das Olson-Problem und das Gefangenen-Dilemma grundsätzlich ähnlich sind:

> "In situations calling for collective action, cooperation is necessary to obtain a good that (...) will be enjoyed by all members of a set of actors, *whether they have contributed to its provision or not*". (Keohane 1984: 69, meine Hervorhebung).

Dies trifft auf den Problemtyp des Gefangenen-Dilemmas und artverwandter Phänomene nicht zu: Bei ihnen handelt es sich um Güter, die nur dann entstehen, wenn alle Mitglieder einer Gruppe kooperieren; in Abgrenzung zum kollektiven oder öffentliche Gut könnte man insofern von einem Gruppengut sprechen.

Für die Erstellung kollektiver Güter ist Kooperation nicht wirklich notwendig, da sie - wie schon gesagt - zumindest prinzipiell auch von Einzelnen im Alleingang erstellt werden können. Die Unterscheidung[17] zwischen Kollektivgütern und Gruppengütern hat wichtige Konsequenzen für das strategische Verhalten von rationalen Akteuren. Bei Kollektivgütern sind Trittbrettfahrer das Problem, im Gefangenen-Dilemma gibt es Kommunikationsprobleme, und in Kartellsituationen entsteht das Paradoxon, daß zwar jeder davon profitieren würde, wenn das Kartell zustande käme; ist das Kartell jedoch erst einmal initiiert, dann steht jeder Einzelne wiederum besser dar, wenn er das Kartell unterläuft oder "verrät"[18], wodurch Kartelle äußerst instabil sind.

---

17) die auch in empirisch ausgerichteten Arbeiten oft unbeachtet bleibt

18) im Prinzip könnte man das Gefangenen-Dilemma als einen Spezialfall des Kartells charakterisieren: Nimmt man an, daß die Kommunikationsprobleme beispielsweise durch "Kassiber" gelöst wären und daß der Geständige straffrei ausginge, und beide Gefangenen hätten sich darauf geeinigt, zu leugnen, dann wiederum hat jeder Einzelne einen Anreiz, sich nicht an die Vereinbarung zu halten, sondern den anderen zu verraten: Er gesteht, der andere leugnet, der Geständige geht straffrei aus, und der Leugner bekommt die Höchststrafe.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Das Kartell: Free-Booter

Eine Situation, die dem Gefangenen-Dilemma ähnlich ist, deren entscheidender Punkt aber nicht fehlende Abstimmungsmöglichkeit ist, tritt in der Wirklichkeit vermutlich wesentlich öfter auf und zwar immer dann, wenn ein Gut, das den Gesamtnutzen einer bestimmten Gruppe erhöht, nur dann erstellt wird, wenn mehr oder weniger alle Gruppenmitglieder akkordiert handeln, es sich aber für jeden Einzelnen günstiger darstellt, nicht zu kooperieren, sondern die Kooperation zu unterlaufen.

Ein Beispiel dafür ist ein Preiskartell[19]: Alle Anbieter auf einem oligopolistischen Markt wären besser dran, wenn sie einen höheren Preis[20] für ihre Produkte erzielen könnten. Dies setzt voraus, daß der Wettbewerb zwischen ihnen ausgeschaltet werden könnte, indem kein Anbieter den Kartellpreis unterläuft. Für jeden einzelnen Anbieter wäre aber gerade die Strategie des Preisbrechers ("free-booter"-Strategie") optimal, da er dann die gesamte Nachfrage (zumindest kurzfristig) auf sich lenken könnte.

---

19) siehe dazu die ausführliche Diskussion der Kartellproblematik bei BOWMAN 1982, besonders die Analyse der Mindestanzahl von Mitgliedern einer gegebenen Gruppe, die kooperieren muß, damit das Gruppengut erstellt wird.

20) Prinzipiell bedeutet der Kartellgedanke, Kosten zu externalisieren, das heißt auf die Umwelt abzuwälzen, oder Nutzen zu internalisieren (der Umwelt zu entziehen), ohne entsprechende Kompensationszahlungen zu leisten. Daß die beiden Mörder des Gefangenen-Dilemmas fast straffrei ausgehen könnten (was als erstrebenswerter Zustand diskutiert wird), beschreibt die (Un-) Möglichkeit, durch strategisches Handeln private Kosten (Gefängnisaufenthalt) in gesellschaftliche Kosten (Rechtsunsicherheit) zu transformieren, also Kosten zu externalisieren. Insofern kann die Argumentation mit der Pareto-Optimalität nur dann gelten, wenn ausschließlich die Nutzenfunktionen der beiden Gefangenen berücksichtigt werden. OLSON (1982: 30) spricht in diesem Zusammenhang von einem "gruppen-pareto-optimalen Zustand". Bezieht man externe Effekte in das Kalkül mit ein, die dann in der "Umwelt" anfallen, und die das Niveau des sozialen Nutzens mindern, dann ist der Vergleich mit gesamtgesellschaftlich-pareto-otimalen Situationen nicht gerechtfertigt. Dies ist der Grundgedanke von OLSONs "distributional coalitions" (1982: 43-47).

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Das Kartell verlangt von dem Außenseiter, der das Kartell unterlaufen möchte, eine zeitlich differenzierte Strategie: Zunächst muß er so tun, als ob er tatsächlich an einer langfristigen Kartellerhaltung interessiert ist, damit die anderen Kollaborateure überzeugt werden können, das Risiko, das eine Kartellsituation in sich birgt, einzugehen. Erst wenn das Kartell besteht, kann er seine kartellzerstörende Ausbeutungsstrategie fahren. Es ist denkbar, daß ein wirtschaftlicher Unternehmer eine Kartellgründung anregt, nur um die Kartellsituation anschließend kurzfristig auszubeuten. Genauso kann aber auch ein "gutwilliges" Gruppenmitglied durch andere Einflüße gezwungen werden, das Kartell zu sprengen: drohende rechtliche Sanktionen, kurzfristiger Überlebenskampf, das Eindringen neuer Wettbewerber, die sich aufgrund der Kartellsituation und damit überhöhter Preise Marktchancen versprechen.

Um das Gruppengut zu erstellen, verlangen solche Situationen

- die Möglichkeit zur effizienten Beobachtung des Verhaltens der einzelnen Akteure
- ausreichende Sanktions- bzw. Kontrollmöglichkeiten[21], die für die "free-booter" ein Ausbrechen teurer werden lassen als akkordiertes Verhalten.

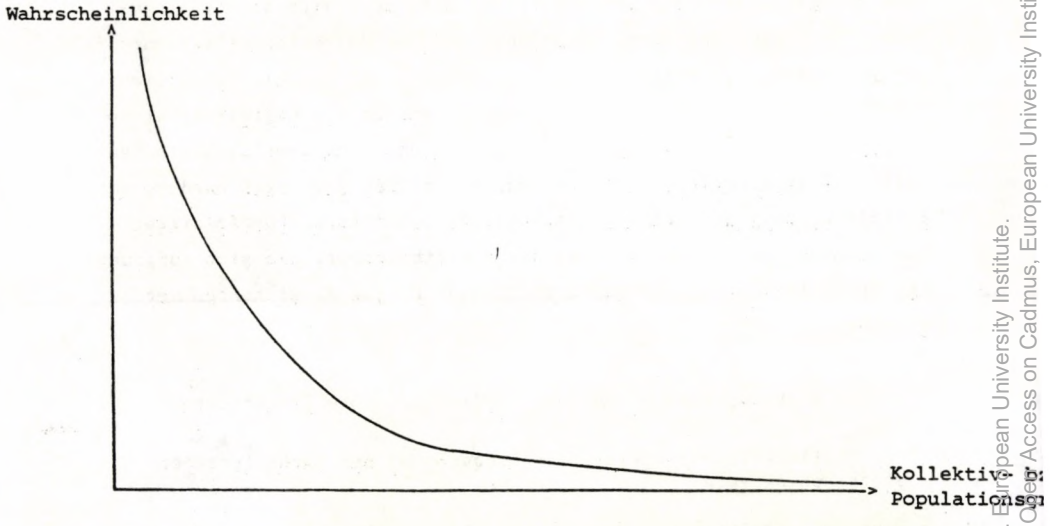
Analog zur Kontroll/Sanktionsdiskussion von Olson (1968) soll hier argumentiert werden, daß die Wahrscheinlichkeit abgestimmten Handelns abnimmt, je größer die Anzahl der Individuen ist, deren Handeln auf ein Gruppenziel hin ausgerichtet sein muß.

---

21) neben negativen Sanktionen wie Strafgeldern, Nichtinformation über Aufträge, Ausschluß aus einem "Ausschreibungskartell" etc. können auch positive Sanktionen ("side-payments") die Bestandserhaltung sichern. Die an der Aufrechterhaltung des Kartells interessierten Mitglieder müssen dann Anteile ihres Kartellnettogewinns an den potentiellen free-booter zahlen; der wird das Kartell dann nicht unterwandern, wenn diese Zahlungen den mit dem Risiko einer Kartellsprengung diskontierten Gewinn aus dem Unterlaufen des Kartells gerade eben übersteigen.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

GRAPH VI: Kollektiv-akkordiertes Handeln



Der stetige, ungebrochene Verlauf der Wahrscheinlichkeitenfunktion ergibt sich aus zwei Gründen: Erstens handelt es sich bei der Funktion um ein Aggregat. Jede partikulare, individuelle Wahrscheinlichkeitenfunktion mag einen unterschiedlichen Verlauf aufweisen (beispielsweise in Abhängigkeit von der Bereitschaft eines Individuums, anderen zu vertrauen); die als durchschnittlich konzeptionalisierte Wahrscheinlichkeit gleicht alle individuellen Abweichungen aus. Zweitens ist auf der Abszisse die absolute Populationsgröße abgetragen, sodaß eine gutsspezifische kritische Masse (SCHELLING 1978: 91-6) von kooperationsbereiten Individuen keinen Einfluß auf den Kurvenverlauf hat. Dies wäre nur dann der Fall, wenn statt der absoluten Gruppengröße der relative Anteil derjenigen Kollektivmitglieder eines gegebenen Kollektivs abgetragen würde, der notwendigerweise kooperieren muß, damit das Kollektiv- oder Gruppengut zustande kommt. Dieser Anteil hängt haupt-

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

sächlich von den Gutscharakteristika ab und würde zu einem stufenförmigen Kurvenverlauf führen. In einer alternativen Darstellungsweise könnte eine dritte Dimension eingeführt werden, auf der die gutsspezifische Mindestanzahl der kooperationsbereiten Mitglieder abgetragen würde; die dreidimensionale Fläche entspräche in etwa der Form eines durchgeschnittenen Trichters.

Synopsis

Beim Olsonschen Kollektivgut muß das Nutzenkollektiv nicht mit dem Beitrags- oder Kostenkollektiv identisch sein (weder zahlenmäßig noch personenbezogen; Spenden für die Dritte Welt sind dafür ein Beispiel); insofern müssen drei Fälle unterschieden werden:

(1) Nutzenkollektiv > Beitragskollektiv
(2) Nutzenkollektiv = Beitragskollektiv
(3) Nutzenkollektiv < Beitragskollektiv

Ist das Nutzenkollektiv größer als das Beitragskollektiv - dies ist der klassische Fall des öffentlichen Gutes, den Olson analysiert hat, dann ist die Bereitstellung des entsprechenden Gutes relativ unwahrscheinlicher, da die Trittbrettfahrerposition als rationale Strategie den größten Nutzen verspricht.

Akkordiertes Handeln von Kollektiven in Kartellsituationen stellt in dieser Betrachtung einen Spezialfall des Olson'schen Kollektivhandelns dar: Das Nutzenkollektiv ist gleich groß wie und identisch mit dem Kostenkollektiv. (Fast) jedes Mitglied muß kooperieren, Free-booter sind die Ursache von Instabilität von Kartellen.

Ist das Beitragskollektiv hingegen größer als das Nutzenkollektiv, dann ist die Bereitstellung des korrespondierenden Gutes relativ wahrscheinlicher. Ein Beispiel sind erwünschte gesellschaftliche Zustände, bei denen allein das Bewußtsein, zu ihrer Bereitstellung beigetragen zu haben, eine Befriedigung verschafft ("purposive incentives", CLARK/WILSON 1961).

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

2.3. Iso-Wahrscheinlichkeitenkurven individuellen Handelns

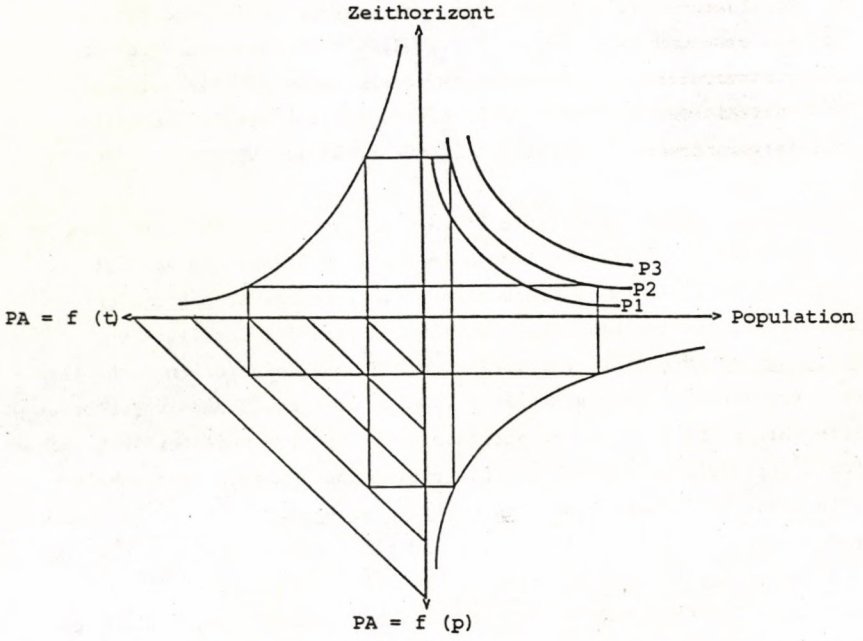
Unsicherheit über künftige Umweltbedingungen und Unsicherheit über das strategische Verhalten von direkten Interaktionspartnern stellt eine gewisse Verbindung zwischen langfristig-orientiertem und kollektivem Handeln her, ohne daß diese Verbindung Anlaß gibt, die beiden Handlungskategorien zwangsläufig immer nur gemeinsam zu betrachten.

Die folgende Darstellung erlaubt es, das Zusammenspiel der Faktoren Zeithorizont (t) und Kollektiv- beziehungsweise Populationsgröße (p) graphisch zu illustrieren, ohne die Möglichkeit zu verlieren, zwischen ihnen zu unterscheiden. Im vierten Quadranten ist die Handlungswahrscheinlichkeit PA = f(t) eingetragen, im zweiten Quadranten PA = f(p).

Trägt man nun im ersten Quadranten die Punktemenge PA(t) = PA(p) für alle Werte von t und p ab, dann erhält man die Kombinationen von Zeithorizont und Populationsgröße, bei denen eine individuelle Handlung gleich wahrscheinlich oder unwahrscheinlich ist: Iso-Wahrscheinlichkeitenkurven individuell-rationalen Handelns.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

GRAPH VII: Iso-Wahrscheinlichkeitenkurven



Jede Handlung auf einer Kurve ist gleich wahrscheinlich, das Wahrscheinlichkeitsniveau nimmt aber von Kurve zu Kurve ab:

P1 > P2 > P3 ... > Pn;

aus der Perspektive individueller Rationalität ist kurzfristig-individuelles Handeln wahrscheinlicher als langfristig-kollektives Handeln.

Wenn es genauso Bedürfnisse und Interessen gibt, die nur durch langfristiges und/oder kollektives Handeln erfüllt werden können, wie es auch kurzfristige und individuelle Interessen gibt, dann beschreibt der Graph ein "Defizit langfristig-kollektiven Handelns". Im klassischen Sinne ist es der subsidiäre Staat[22], der diese Lücke füllt:

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Durch seine "autoritativen Ressourcen" (SCHMITTER/STREECK 1981) wie Zwang, physisches Gewaltmonopol, Steuerhoheit, verbindliche Rechtsprechung zur Einhaltung bestimmter Verhaltensnormen, Regulierung von Transaktionen und Märkten ist er prinzipiell in der Lage, Probleme langfristig-kollektiven Handelns zu lösen, indem der "individuellen Rationalität" des Trittbrettfahrers eine "kollektive Rationalität", beispielsweise der Steuerzwang, gegenübergestellt wird.

Der Staat, dessen wichtigste Eigenschaft aus dieser Perspektive darin besteht, daß er über jene autoritativen Ressourcen verfügt, hat - je nach Perspektive - mehrere Gesichter: Aus einer Makro-Sicht macht er kollektiv-rationales Handeln möglich. Aus der Sicht von Wirtschaftsfirmen kann er sowohl eine Bedrohung darstellen (wenn ihr Handlungsfreiraum eingeschränkt wird) als auch der Garant ungestörter Bereicherung sein (wenn er besipielsweise Monopole absichert). Er kann Vorteilspositionen von Firmen, Oligopolen und Branchen sichern oder unterwandern. Aus der Sicht von Wirtschaftsverbänden ist er alles zugleich: In der Vertretung von Mitgliedsfirmeninteressen ist er Chance und Bedrohung, für die Wahrnehmung kollektiver Interessen oft unverzichtbare Quelle von Sanktionspotentialen, für den Verband als Organisation wiederum mögliche Bedrohung (Verbandsverbot oder Nichtbeachtung) oder aber stabilisierendes Ressourcenpotential ("Vertretungsmonopol", Übertragung von hoheitlichen Pflichten und Rechten). Auf jeden Fall ist der Staat einer der wichtigsten Ansprechpartner des Verbandes, da er die Möglichkeit besitzt, für die Mitgliedsfirmen vorteilhafte Entscheidungen zu treffen oder sie in den Ruin zu stürzen.

Wer als Gesprächs- und "Handelspartner" (im Sinne eines politischen Tausches) des Staates interessant sein will, muß (1) den staatliche Agenturen etwas anbieten können, was von irgendeinem Wert für sie ist (z.B. Einwilligung in eine bestimmte Politik namens der Mitglieds-

---

22) die Subsidiarität in der katholischen Soziallehre gesteht dem Staat nur die Rolle eines lückenbüßenden, unterstützenden Akteurs zu; Grundlage seiner Gesellschaftsordnung ist aber die Selbstverantwortung kleiner Gemeinschaften wie der Familie. Zu funktionalen Aspekten des Subsidiaritätsgedankens siehe GRETSCHMANN 1986.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

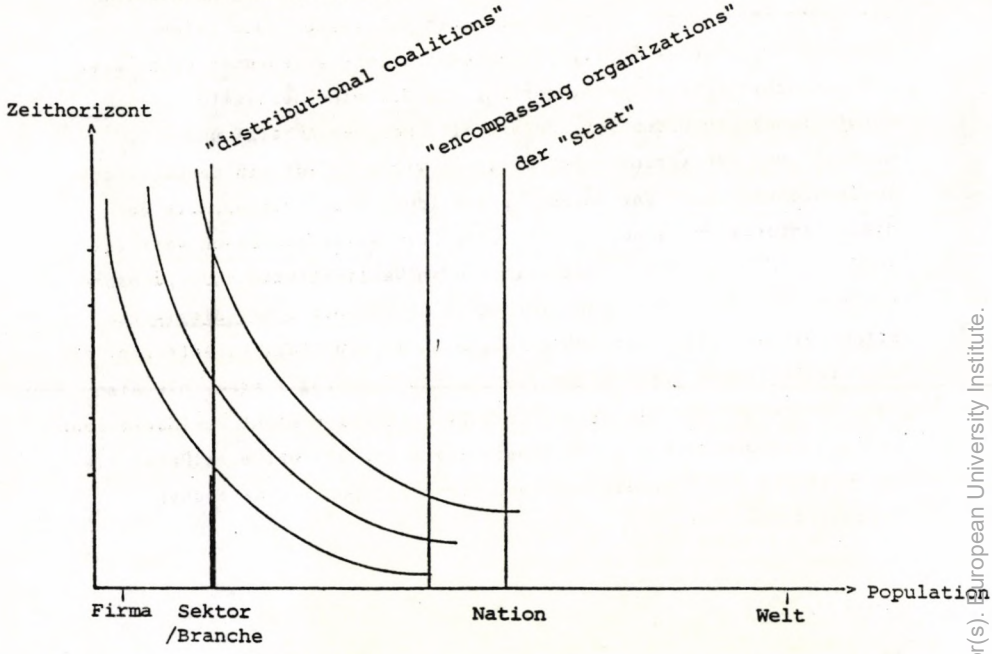
firmen = Legitimation, Information über wirtschaftliche Situationen = Sachkompetenz) und (2) Ziele verfolgen, die den Interessen der Staatsagenturen zumindest nicht zuwiderlaufen. Staatliche Organisationen verfolgen neben ihren organisatorischen Interessen auch solche, die ihnen in der gesellschaftlichen Arbeitsteilung zugeordnet sind: Dies sind zunächst Interessenkategorien, für die eine bestimmte Populationsgröße Datum ist. Vermittelt über das Anreiz- und Kontrollinstrumentarium demokratischer Wahlen[23] ist ein demokratisch legitimierter Staat gezwungen, Entscheidungen zu treffen, die der Minimalanforderung genügen, daß keine Partikularinteressen verfolgt werden, die eine größere Nettoeinbuße an Wählerstimmen zufolge haben könnten. Wirtschaftsverbände können im Rahmen der Einflußlogik nur solche Wirtschaftsinteressen erfolgreich an den Staat herantragen, die den strategischen Imperativen des Staates Rechnung tragen, die also zumindest einer Verfolgung kollektiver Interessen nicht zuwiderlaufen. Je nach der Organisation des Staatswesens reflektiert eine Parallele zur Ordinate die Populationsgröße, die Bezugspunkt staatlicher Entscheidungen ist.

---

23) deren Ausgestaltung wiederum, wie später gezeigt werden soll, einen Einfluß auf den Zeithorizont staatlichen Handelns hat. Grundgedanke ist, daß der Zeithorizont staatlicher Agenturen in starkem Maße vom Wahlzyklus bestimmt ist (LESSMANN 1985), während sich der Zeithorizont von Wirtschaftsverbänden am Investitionszyklus orientiert, der von Branche zu Branche und von Land zu Land variiert. Dauert der Wahlzyklus 4 Jahre wie in der Bundesrepublik Deutschland, dann ist es sehr gut möglich, daß der Investitionszyklus vieler Branchen die 4-Jahres-Marge überschreitet, was zur Folge haben könnte, daß Wirtschaftsverbände über einen längeren Zeithorizont verfügen als die Regierungspartei. Diese Überlegung wurde durch die unterschiedliche Balkendicke im folgenden Graphen eingebracht.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

GRAPH VIII: Organisierte Population
(nur noch erster Quadrant)



Die Mitgliedslogik hingegen verlangt von Verbänden, relativ kurzfristig orientierte Interessen, die spezifisch für die Population des Verbandes sind, Partikularinteressen also, zu vertreten. Firmen - wie alle anderen Akteure auch - sind auf zwei Arten mit der Umwelt verbunden: Einerseits beeinflußt die Umwelt die wirtschaftliche Situation der Firma: die Unsicherheit, die ein rationaler Akteur zum Anlaß nimmt, den Zukunftswert seiner Investition zu diskontieren, ist - unter anderem (z.B. Realzins) - Unsicherheit über das künftige Verhalten seiner relevanten Umwelt. Andererseits hat jede individuelle Firma wiederum einen (je nach Firmengröße/Marktanteil/Produktbereich /Sektor etc.) mehr oder weniger signifikanten Einfluß auf ihre Umwelt. Der letzte Punkt wird in der neo-klassischen Marginalitätsanalyse oft durch Annahmen wie "vollkommener Wettbewerb" (kein Anbieter/Nachfrager hat irgendeinen Einfluß auf den Marktpreis) ausgeklammert. Solche Situationen existieren sicherlich, aber öfter wird die Anzahl rele-

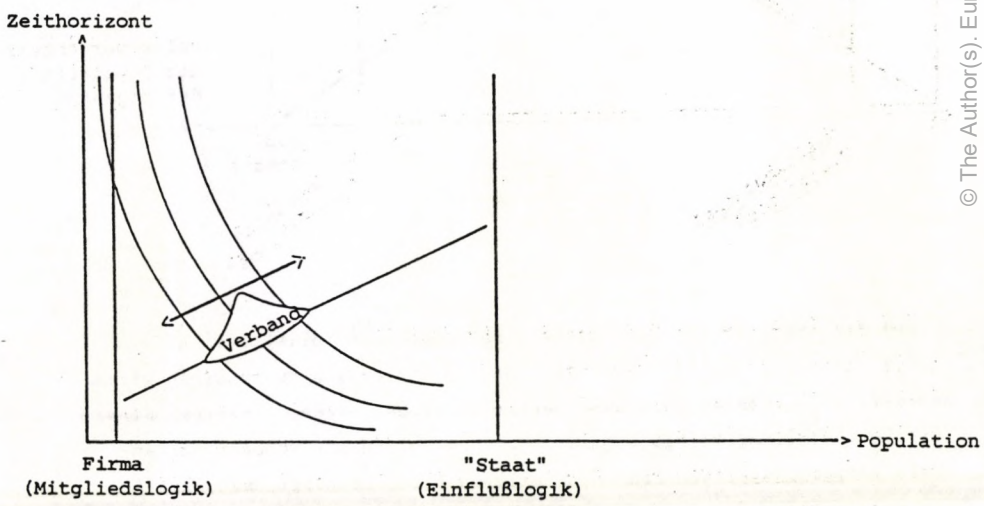
Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

vanter Akteure so klein sein, daß das Verhalten jedes Einzelnen einen Einfluß auf die "Rahmenbedingungen" ausübt.

Im Falle eines monopolistischen Anbieters ist es möglich, die Unsicherheit über das Verhalten seiner relevanten strategischen Interaktionspartner zu reduzieren, indem der mit Monopolrenten ausgestattete und deshalb machtvolle Akteur seine Tauschbeziehungen mit der Umwelt benutzt, um diese in seinem Sinne zu beeinflussen und zu steuern. In allen anderen Fällen muß die Fähigkeit, bewußt und systematisch steuernd auf die Umwelt einzuwirken, durch Organisation erworben werden.

Dies ist die "Marktlücke", die durch organisiertes, politisches und kollektives Handeln von Wirtschaftsfirmen, das interessengeleitet ist, gefüllt wird. Die "Güter", die Gegenstand der Marktlücke sind, stellen - wie noch argumentiert wird - hauptsächlich Externalitäten dar.

GRAPH IX: Verband als Mittler zwischen Firma und Staat



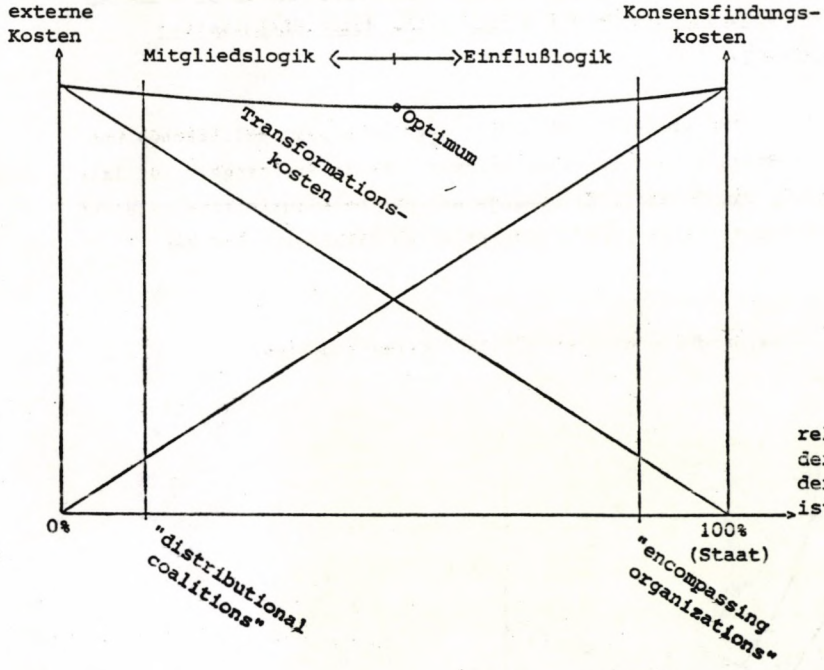
Um in diese Marktlücke springen zu können, muß der Verband eine Balance zwischen der Einflußlogik und der Mitgliedslogik finden, er

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

muß zwischen Mitgliedsfirmen und staatlichen Agenturen vermitteln.

Das Spannungsfeld zwischen der Mitgliedslogik und der Einflußlogik kann analog zum Buchanan/Tullock-Modell (BUCHANAN /TULLOCK 1974) illustriert werden.

GRAPH X: Mitglieds- versus Einflußlogik (BUCHANAN/TULLOCK)



Auf der Abszisse ist der Anteil eines gegebenen Kollektivs (hier: einer Volkswirtschaft) abgetragen, dessen Interessen durch einen wirtschaftlichen Interessenverband vertreten werden. Jeder einzelnen Firma wird es relativ gleichgültig sein, welche Folgen ihr Handeln auf andere Individuen/Firmen/Branchen/Sektoren hat: sie neigt dazu, Kosten zu externalisieren. Je größer nun der Anteil des Kollektivs ist, der in einem Verband organisiert ist, umso wahrscheinlicher ist es, daß diejenigen Firmen/Branchen etc. Verbandsmitglieder sind, die unter der Kostenexternalisierung einer anderen Firma leiden, und umso schwieri-

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

ger wird es für den Verband, sich in Bereichen zu engagieren, die im kurzfristigen Interesse der einzelnen Mitgliedsfirma liegen. Das heißt, mit wachsender Mitgliedschaft wird es für den Verband schwieriger, mit der Mitgliedslogik übereinstimmende Verbandsleistungen anzubieten.

Auf der anderen Seite, will der Verband in den Augen von staatlichen Interaktionspartnern attraktiv erscheinen, muß er Übereinstimmung ("compliance") oder Konsens mit staatlichen Maßnahmen/Politiken /Gesetzen etc. anbieten können. Mit wachsender Kollektivgröße steigen aber die Konsensfindungskosten.

Die Mitgliedslogik stellt für einen Verband einen Anreiz dar, möglichst klein zu sein und zu bleiben, die Einflußlogik fordert eine möglichst umfassende Interessenorganisation. Diese beiden widersprüchlichen Logiken beinhalten eine inhärente Tendenz, sich vom Minimum der Transformationskosten[24] (Summe von externen und Konsensfindungskosten) hinweg zu bewegen und bewirken, daß die Mittlerposition im Kostenminimum instabil ist. Es ist dann Aufgabe des Verbandes, seine Organisationsstruktur so aufzubauen, daß diese (organisationsfreie) Instabilität qua Organisation aufgefangen wird (inter- und intraorganisatorische Arbeitsteilung und Abstimmungsmechanismen, hierarchische Strukturierung: "management of the diversity of interests", SCHMITTER /STREECK 1981).

---

24) die im Zusammenhang mit dem Buchanan/Tullock-Modell normalerweise "Interdependenzkosten" genannt werden, da die gegenseitige Abhängigkeit der Kostenkategorien voneinander verdeutlicht werden soll. Transformationskosten scheint mit insofern ein passender Begriff zu sein, da aus der Verbandssicht zwei Ressourcenarten (Unterstützung durch die Mitglieder versus staatliche Kooperationsbereitschaft) in einem trade-off-Verhältnis zueinander stehen, sodaß Ressourcenkategorien in einem Substitutionsprozess getauscht oder transformiert werden. Die Ursache für diese unterschiedliche Benennung sehe ich in den unterschiedlichen Rahmenbedingungen: Bei Buchanan/Tullock ist die Kollektivgröße gegeben, und der relative Anteil der Kollektivmitglieder, der einer Entscheidung zustimmen muß (Abstimmungsregel) wird variiert. Im obigen Analogon ist die Abstimmungsregel festgelegt (der Verband darf durch Entscheidungen keinen Nettoverlust von Mitgliedern haben), während die Verbandspopulation in Größe und Zusammensetzung variabel ist.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Wie seine Vermittlungstätigkeit aussieht, welche Inhalte sie annimmt, hängt maßgeblich von der Population des Verbandes und der Organisation des Staates ab.

Wie vorne bereits kurz angerissen wurde, wird die Form der Iso-Wahrscheinlichkeitenkurven von Spezifika der betrachteten Firmen/Branchen /Sektoren/Ökonomien abhängen. Auf der Firmenebene wird es zunächst die Kapitalausstattung sein, die den Verlauf der firmenindividuellen Iso-Wahrscheinlichkeitenkurven beeinflußt: kapitalstarke Unternehmen werden stärker als kapitalschwache Firmen zu langfristigem Handeln tendieren.

Auf der Branchenebene wird die Anzahl konkurrierender Firmen und der Wettbewerbsgrad (d.h. die Verteilung der relativen Marktanteile) darüber entscheiden, wie hoch das Wahrscheinlichkeitsniveau einer Investition mit einer gegebenen Amortisationszeit beziehungsweise des kollektiven Handelns bei gegebener Kollektivgröße sein wird. Eventuell ebenfalls auf Branchenebene, sicher aber auf der Sektorenebene angesiedelt ist der Einflußfaktor "Investitionsneigung", der zunächst technisch bestimmt ist (z.B. Einzelhandel versus Schwerindustrie).

Ohne den Einfluß dieser Größen auf den Kurvenverlauf im Einzelnen herzuleiten können folgende Thesen aufgestellt werden:

- je höher die durchschnittliche Kapitalausstattung der Unternehmen einer Branche,
- je geringer die Anzahl konkurrierender Firmen in einer Branche,
- je geringer der Wettbewerb in einer Branche,
- je höher die Investitionsneigung einer Branche / eines Sektors,
- je länger die technisch/ökonomisch determinierte durchschnittliche Amortisationszeit von Investitionen in einer Branche / einem Sektor, und
- je intensiver die backward/forward-linkages einer Branche / eines

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Sektors,

umso höher ist das Wahrscheinlichkeitsniveau einer gegebenen Kombination von langfristigem und kollektivem Handeln, und umgekehrt.

Kleine, spezialisierte Verbandsgruppen werden eher zur Mitgliedslogik tendieren und den distributionellen Koalitionen, die OLSON (1982) beschrieben hat, ähneln. Umfassend organisierende Verbände werden sich eher entlang der Einflußlogik orientieren und Regierungsinstitutionen im Sinne von STREECK/SCHMITTER (1985) ähneln.

Die Konzeption einer Marktlücke individuell-rationalen Handelns könnte leicht Ursache eines Mißverständnisses sein. Es soll nicht behauptet werden, daß Verbände ausschließlich im Bereich langfristig-kollektiver Interessenverfolgung tätig werden. Wie jeder andere, rational handelnde Akteur auch wird aber jeder Verband versuchen, Konkurrenzsituationen zu meiden und sich auf Dinge zu konzentrieren, bei denen er sich in einer relativen (oder komparativen) Vorteilsposition gegenüber anderen Akteuren wähnt, beziehungsweise nur dann bewußt in Konkurrenzsituationen eintreten, wenn er glaubt, daß seine Konkurrenz schlechter ist als er selbst sein könnte oder ist.

Diese Tendenz rationaler Akteure, Monopolsituationen zu suchen (oder zu kreieren), wird Verbände davon abhalten, ausschließlich selektive (Privat-)Güter anzubieten oder eine - das andere Extrem - ausschließliche Kollektivinteressenvertretung anzustreben. Im ersten Fall würden sie mit privaten Firmen wie Marktforschungsinstituten oder Wirtschaftsdedekteien, im zweiten Fall mit dem Staat in Konkurrenz treten, ohne über dessen autoritativen Ressourcen zu verfügen.

Der Staat folgt einer anderen Handlungslogik als ein freiwilliger Verband, weil er seine Ressourcen durch Zwang beschaffen kann. Es kann für einen Verband äußerst attraktiv erscheinen, Zwangsbeiträge wie die Industrie- und Handelskammern in Deutschland erheben zu können. Trotzdem ist der Verband mehr als ein Staat auf die Kooperation der Mitglieder angewiesen, da Kooperation, Kommunikation etc. wichtige

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Ressourcen für ihn darstellen. Zwangsverbände verfügen zwar ebenfalls über autoritative Ressourcen; diese sind dann jedoch vom Staat verliehen, sodaß sich der Zwangsverband in einem verstärkten Abhängigkeitsverhältnis zum Staat befindet.

Wenn ein Verband einen "Gütermix" aus selektiven, solidarischen, öffentlichen und autoritativen Gütern anbietet, dann kann er das immer nur zu einem vergleichsweise schlechteren Preis-/Leistungsverhältnis als spezialisierte Anbieter (SCHMITTER 1981a: 134-9) wie Staat, soziale Bewegungen, Klubs oder Firmen tun (Spezialisierungsvorteile). Unterstellt, daß jeder (potentielle) Konsument von Verbandsleistungen nur über einen begrenzten Ressourcenstock verfügt, den er möglichst nutzbringend einsetzen möchte, dann kann es Sinn machen, sich mit einem relativ größeren Bündel von Gütern und Dienstleistungen von jeweils relativ schlechterer Qualität zu versorgen, als sich auf einige wenige davon zu beschränken, die man dann zwar in einer besseren Qualität erhält, wofür man aber auf andere Güter und Dienstleistungen gänzlich verzichten müsste. Eine Anfrage bei einer Wirtschaftsdedektei beispielsweise kostet leicht mehrere Tausend Mark; eine Verbandsauskunft ist vielleicht nicht ganz so ausführlich, wahrscheinlich aber genauso zuverläßig und auf jeden Fall billiger. Sie ist durch den Mitgliedsbeitrag bereits abgegolten und hindert nicht daran, weitere Serviceleistungen des Verbandes in Anspruch zu nehmen.

Wirtschaftliche Interessenverbände: Nebenproduktheorie versus politische Organisation

Für einzelne Verbandsfunktionäre mag es relativ irrelevant sein, ob der Hautzweck der Organisation, für die sie arbeiten, in politischem Handeln besteht oder ob die Einflußnahme auf/Teilnahme an politischen Entscheidungsprozessen ein "Nebenprodukt" des Anbietens selektiver Anreize ist. Die intra- und interorganisatorische Arbeitsteilung des Verbandssystems wird - aufgrund des Spannungsfeldes zwischen Mitglieds- und Einflußlogik und der notwendigen Spezialisierung - darauf zielen, nicht ein und denselben Mitarbeiter/Mitarbeiterstab mit der Wahrnehmung von Aufgaben zu betrauen, die sowohl in den Bereich der

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Serviceleistungen als auch der Politikbeinflussung/-steuerung fallen. Eine politische Organisation mag ihren Ressourcengrundstock sichern und stabilisieren (d.h. von politischen Zyklen[25] abkoppeln), indem sie private Güter wie Marktinformationen etc. anbietet; ihre Existenzberechtigung als politische Organisation besteht aber darin, Interessen wahrzunehmen und zu fördern, die jenseits des individuell Machbaren liegen.

Schlußfolgerungen

Das Argument, daß rationale Akteure eine ausgeprägte Präferenz für die kurzfristige Konsumtion und Produktion individuell erstellbarer und konsumierbarer Güter besitzen, wurde aus einer Art "Kosten-Nutzen-Analyse" abgeleitet; das heißt nicht, daß dieses Handelns auch wirklich das "eigentliche Interesse" der betroffenen Akteure widerspiegelt. Es bedeutet nur, daß es unter bestimmten Umständen (beispielsweise Wettbewerb und Unsicherheit) irrational wäre, andere als kurzfristig-individuelle Ziele zu verfolgen. Strukturelle Zwänge schränken den Bereich der Interessen, die Individuen effizient verfolgen können, erheblich ein. Langfristig-kollektives Handeln und korrespondierende Interessen/Ziele fallen aus dem Spektrum indivi-

---

25) unter politischen Zyklen verstehe ich die zyklisch auftretenden Kräfte aus dem politischen Raum, die die Gründung, Existenz und Bestandserhaltung von Verbänden maßgeblich beeinflußen. Perioden verstärkter Verbandsaktivitäten können immer dann beobachtet werden (cf.), wenn der Staat die Freiheit der Wirtschaft zu beschneiden droht. In solchen Phasen der Bedrohung ist die organisatorische Bestandserhaltung für den Verband relativ leichter, da die Bedeutung politischen Gegensteuerns den Verbandsmitgliedern unproblematisch plausibel gemacht werden kann und die Verbandsfunktionäre keine Schwierigkeiten haben, Mitgliedsfirmen zu aktivieren und von ihnen Ressourcen einzuziehen. Ist der Staat hingegen in einer "wirtschaftsfreundlichen" Phase, nimmt er den Verbänden quasi ihre Arbeit ab, dann ist der Wert der Verbandsmitgliedschaft für die Firma sehr viel zweifelhafter und unklarer, und die Verbandsmanager haben einen ungleich schwereren Job, die Firmen davon zu überzeugen, daß es sinnvoll ist, Verbandsmitglied zu sein und Mitgliedsbeiträge zu zahlen. In solchen Phasen werden selektive Anreize einen vergleichsweise höheren Stellenwert im Angebotsmix von Verbänden einnehmen.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

duell-rational verfolgbarer Interessen praktisch heraus und bilden das spezifische Handlungsfeld der kollektiven Akteure der Wirtschaft.

3. Externalitäten und Elemente rationaler Handlungskalküle

Um das Verhalten politischer Organisationen zu untersuchen, ist es meines Erachtens sinnvoll, sich mit dem Begriff der "externen Effekte" auseinanderzusetzen. Er wird in der jüngeren Verbandsliteratur zwar relativ häufig erwähnt[26], wurde dort meines Wissens jedoch nie einer systematischen Begriffsbestimmung und Analyse unterzogen.

3.1. Individuell-rationales Handeln und Externalitäten

Zwei Zusammenhänge stellen die Verbindung zwischen dem Externalitätenbegriff und den bisherigen Überlegungen zur Marktlücke, die sich Interessensverbänden als spezifisches Tätigkeitsfeld bietet, her: Zunächst wird der Zeithorizont individuell-rationalen Handelns, anschließend die Probleme kollektiven Handelns in das Externalitätenkonzept eingearbeitet.

Die zeitbezogene Rationalität des Externalisierens

In einem Systemgedanken kommt dem Zeithorizont von Handlungen eine entscheidende Bedeutung zu: Wie weiter unten noch ausführlich begründet wird, kann man sich durch die Externalisierung von Kosten kurzfristige Vorteile verschaffen; durch die Einbindung eines jeden Ak-

---

26) und am weitgehendsten von Olson (1982) in seiner Konzeptionalisierung distributioneller Koalitionen angewandt (gruppenspezifische Vorteile verursachen gesamtgesellschaftliche Ineffizienzen); ein Blick in den Index seines Buches zeigt aber schon, daß er dem Externalitätenbegriff als analytisches Instrument kaum Bedeutung zumißt, - der Begriff erscheint dort nicht.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

teurs in das gesellschaftliches System wird die Kostenexternalisierung jedoch möglicherweise zukünftige Nachteile für den Kostenexternalisierer mit sich bringen. Die externalisierten Kosten werden - auf lange Sicht - eventuell vom Verursacher re-internalisiert. Ein Beispiel dafür ist die - aus betriebswirtschaftlicher Sicht - kurzfristig-rationale Externalisierung von Ausbildungskosten, indem ein Betrieb nicht selbst ausbildet, sondern ausgebildete Fachkräfte von anderen Firmen abwirbt. Unter bestimmten Umständen und auf lange Sicht erweist sich diese Externalisierungsstrategie[27] als Bumerang, da diese individuelle Verhaltensstrategie bewirkt, daß das Facharbeiterangebot in einer Branche so knapp werden kann, daß das Lohnniveau angemessene Relationen übersteigt. Diesen Fall langfristig-irrationaler Wirkungen kurzfristig-rationalen Handelns hat STREECK (1983b) in einer Fallstudie ausführlich analysiert.

Diese Re-Internalisierung wird durch die Interaktion eines jeden Individuums und einer jeden Firma mit der gesellschaftlichem Umwelt vermittelt. Deshalb dürfte man eigentlich nicht von "individuellem Handeln" sprechen, sondern müßte den Begriff "individuell-soziales" Handeln benutzen, um anzudeuten, daß der Erfolg individuellen Handelns auch vom Verhalten anderer Akteure abhängt, daß individuelles Handeln immer nur im sozialen Kontext stattfindet und beurteilt werden kann[28].

Die Ursache und Schlußfolgerung dieser Überlegungen besteht darin, daß jede Firma von dem Wohlergehen anderer Wirtschaftsfirmen und jeder Wirtschaftszweig von dem Wohlergehen anderer Branchen in gewisser Weise abhängig ist, genauso wie jede Nationalökonomie von der wirtschaftlichen Prosperität anderer Nationalstaaten abhängt. Die Verschuldungskrise der Dritten Welt, unter der die exportorientierten Branchen und das Bankennetz der Industriestaaten leiden, ist ein

---

27) oder Trittbrettfahrerstrategie in der Sprache der Theorie kollektiver Güter, obwohl es sich eigentlich nicht um kollektive Güter handelt, siehe 4.1

28) WEBER 1947: 107, übernommen von SCHMITTER 1981a: 181

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

weiteres Beispiel, an dem gezeigt werden kann, daß die im Kontext der internationalen Konkurrenz kurzfristig-rationale wettbewerbsorientierte Ausfuhr- und Kreditpolitik der einzelnen Industriestaaten zu mittel- und langfristig irrationalen Ergebnissen führt.

Als Ursache für die relative Unwahrscheinlichkeit langfristig-orientierten Handelns wurde die Unsicherheit über den zukünftigen "state of the world" identifiziert. Aufgabe verbandlichen Handelns ist es dann nicht nur, Einfluß auf die Umwelt (zum Beispiel auf Gesetzesmaßnahmen, Zollbestimmungen, Marktentwicklungen etc.) zu nehmen, um möglichst günstige Zukunftsbedingungen für die Mitgliedsfirmen zu erreichen. Aus dieser Sicht gehört es auch zu den Verbandsaufgaben, die Mitgliedsfirmen vor in der Zukunft eventuellen auftretenden, negativen Folgen des gegenwärtigen, kurzfristig orientierten eigenen Handelns zu schützen. Der entscheidende Punkt ist, daß der zukünftige "state of the world" unter anderem vom jetzigen Verhalten der betroffenen Akteure selbst abhängt.

Kollektivgüter und Externalitäten

Externe Effekte werden im Zusammenhang mit dem Begriff der öffentlichen oder kollektiven Güter als relevant für das Verhalten kollektiver Akteure erachtet. CLAASSEN (1985: 140) beispielsweise klassifiziert Kollektivgüter als Sonderfall von "Gütern mit positiven Externalitäten".

Eine vorläufige Definition versteht unter negativen externen Effekten in der Produktionssphäre Kosten, die nicht in die Rentabilitätsrechnung des Produzenten eingehen; zumeist handelt es sich um den Verzehr "freier Güter", die nicht marktmäßig gehandelt werden, für die kein Marktpreis exisitiert[29]. In der Konsumtionssphäre handelt es sich

---

29) Dazu gab Klaus Gretschmann folgendes Beispiel: Ein Geschäftsmann in einer Fußgängerzone mit vielen anderen Ladengeschäften beschließt, seine Kunden vor der schwülen Sommerhitze zu bewahren. Er installiert eine Klimaanlage. Folge: In den Geschäfträumen des einen Ladenbe-

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

analog um Kosten, die durch eine Konsumhandlung entstehen, ohne sich negativ auf den Nutzen des Konsumenten niederzuschlagen[30]. In beiden Fällen übersteigen die sozialen Kosten die individuellen Kosten einer Handlung, wodurch es tendenziell zu einer gesamtgesellschaftlichen Überproduktion (bzw. -konsumtion) von Gütern kommt, die einen negativen Effekt auf die Nutzenfunktion unbeteiligter Dritter ausüben.

Analoges gilt für die Produktion und Konsumtion positiver externer Effekte. Positive Externalitäten sind Effekte, die bei Dritten anfallen, ohne daß der Verursacher des externen Nutzens dafür entlohnt würde. Im Gegensatz zu den negativen Externalitäten besteht hier eine immanente Tendenz zur Unterproduktion solcher Güter, bei denen der soziale Nutzen größer als der individuell internalisierbare Nutzen ist. Ein Beispiel für privat motivierte Handlungen mit positiven Externalitäten ist die Schutzimpfung: der private Nutzen der Impfung besteht in einer Verringerung der individuellen Ansteckungsgefahr; darüber hinaus entsteht ein zusätzlicher gesellschaftlicher Nutzen, da der Geimpfte für die übrige Gesellschaft keine Ansteckungsgefahr mehr darstellt. Zwar sind die privaten Kosten des zusätzlichen gesellschaftliche Nutzens gleich Null, trotzdem kommt es - am sozialen

---

sitzers ist es angenehm kühl, die Abwärme aber, die die Klimaanlage erzeugt, führt zu einer weiteren Erhöhung der Temperatur in der Fußgängerpassage. Für die anderen Geschäftsleute und ihre Kunden hat sich die Situation verschlechtert. Ursache: Luft (hier: Temperatur) wird nicht marktmäßig gehandelt, es bestehen keine Eigentumsrechte ("property-rights"). Als zeitlich verzögerte Folge kann eine weitere Externalität auftauchen: Die angenehme Kühle in den Geschäftsräumen des Externalisieres wirbt anderen Geschäftsleuten Kunden ab, was sich in einem Umsatzrückgang der anderen niederschlägt. Beide Externalitäten stellen ein "kategoriales Schlecht" dar: für die Geschäftsleute ein nicht-optionales, für die Passanten ein optionales (sie könnten ohne großen Kostenaufwand auf andere Geschäftsgegenden ausweichen).

30) Beispiel: Rauchen. Neben der direkten Belastung der Nichtraucher durch den Raucher ("passives Mitrauchen") ergeben sich als Spätfolge erhöhte Kosten der Krankenbehandlung, die auch von Nichtrauchern mitgetragen werden (Voraussetzung: Gesundheitswesen als "Solidargemeinschaft"). Ursache wiederum: fehlende Eigentumsrechte an (hier: sauberer) Luft. Charakteristika: teil-optionales kategoriales Schlecht (passives Mitrauchen), nicht-optionales öffentliches Schlecht (Kosten der Krankenbehandlung).

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Nutzen gemessenen - zu einer Unterproduktion (bzw. Unterkonsumtion), da sich mehr Menschen zu einer Schutzimpfung entschließen würden, wenn der soziale Nutzen vom verursachenden Individuum internalisiert werden könnte, wenn sie für den gesellschaftlichen Nutzen, den sie verursachen, entlohnt würden.

Im Gegensatz dazu basiert die Tendenz zur Unterproduktion öffentlicher oder kollektiver Güter auf der Trittbrettfahrerstrategie, die durch die Nichtanwendbarkeit des Ausschlußprinzips ermöglicht wird. Sie ist nicht auf die Nichtrivalität des Konsums zurückzuführen. Wenn jeder weiß, daß alle Mitglieder einer bestimmten Gruppe von der Erstellung eines gruppenspezifischen Guts profitieren werden - gleichgültig, ob sie zur Erstellung des Gruppenguts beigetragen haben oder nicht -, dann wird (unter gewissen Umständen) ein rational handelndes Individuum abwarten, bis jemand anderes die Produktionskosten auf sich nimmt, um dann kostenlos in den Genuß des Kollektivguts zu kommen. Wenn das Gut aufgrund dieser individuellen Verhaltensstrategie nicht erstellt wird, obwohl die Präferenzen der Individuen ein intensives Bedürfnis nach dem Kollektivgut anzeigen, dann liegt eine Form strategischen Leidens ("suffrance"[31]) vor; zusätzlich zu der gesamtgesellschaftlichen Unterversorgung wie bei positiven Externalitäten (das individuelle Verhalten steht in Einklang mit den individuellen Präferenzen) bewirkt die Trittbrettfahrerstrategie auch eine individuell empfundene Unterversorgung mit dem Kollektivgut, solange das Gut nicht von irgendjemand anderem erstellt wurde.

Insofern tendiert sowohl die Produktion kollektiver Güter als auch die positiver Externalitäten - gemessen am sozialen Nutzen, den sie stiften - zur Unterversorgung. Gleichzeitig unterscheiden sich die individuellen Produktions-/Konsumtionskalküle hinsichtlich der zu-

---

31) dieser Begriff stammt von SCHMITTER (o.J.: Exchange Theories ...: 7). In Erweiterung von HIRSCHMANNs (1974) Konzept der Abwanderung und des Widerspruchs ist damit ein strategisch-bewußtes Verhalten gemeint, bei dem "actors may be particularly likely not to react to frustration or incomplete satisfaction by exercising their options of exit or voice, but instead tolerate the continued existence of such entities and "suffer" minimal costs and benefits.".

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

grunde liegenden Mikrorationalität: Produktion und Konsumtion von Gütern mit positiven externen Effekten harmonisieren mit dem Postulat individueller Nutzenmaximierung, während individuelle Kalküle bezüglich öffentlicher Güter strategisch deformiert sind und nur noch den Kriterien einer Nutzenoptimierung genügen. Bei letzteren kann die individuell empfundene, aber bewußt in Kauf genommene Unterversorgung auftreten.

Ursache dieser unterschiedlichen "Logik" ist die Natur des Gutes. Bei Schutzimpfungen handelt es sich um private Güter (individueller Krankheitsschutz, der an die Person gebunden ist, die sich hat impfen lassen) mit positiven externen Effekten (allgemeine Ansteckungsgefahr sinkt). Diese Externalitäten wiederum weisen die Charakteristika öffentlicher Güter auf (weder ist Ausschluß möglich noch rivalisiert der Konsum).

Manche kategoriale Güter wie beispielsweise Schutzzölle verfügen über einen hohen Öffentlichkeitsgrad; wer die Kosten auf sich nimmt, eine Regierung dahingehend zu beeinflussen, Schutzzölle zu errichten, verursacht direkt und unmittelbar einen Nutzen (Externalitäten) für viele andere. Dieser Nutzen ist in keiner Weise an die Person gebunden, die die Kosten der Regierungsbeeinflussung auf sich genommen hat. Die Höhe des individuellen Gesamtnutzens, den ein Schutzzoll bewirken kann, hängt von individuellen Merkmalen (wie beispielsweise branchen- und firmenspezifischer Bedrohung durch ausländische Konkurrenten), von dem individuellen "Internalisierungspotential" ab[32]. Dies kann zur Folge haben, daß jemand anderes als der Produzent und damit der Kostenträger des Kollektivguts selbst einen viel größeren Nutzen aus der Existenz des kategorialen Gutes zieht. Es handelt sich deshalb um ein (gruppenspezifisches oder kategoriales) öffentliches Gut mit

---

32) Anders der Fall der Schutzimpfung: Eine eigene Immunität kann nicht durch die Immunität eines beliebigen anderen substituiert werden; die Trittbrettfahrerposition könnte nur dann eingenommen werden, wenn bereits ein ausreichender Sättigungsgrad mit geimpften Individuen bestehen würde, wodurch die individuelle Infektionsgefahr auch ohne Impfschutz marginal wäre.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

positiven Externalitäten.

Schlußfolgerungen

Der zentrale Punkt dieser Argumentation besteht darin, daß bei Gütern mit externen Effekten zwischen solchen, die eher den Kriterien eines privaten Gutes entsprechen und jenen, die von ihrer Art eher einen Kollektivgutscharakter aufweisen, unterschieden werden muß. Mit dieser Unterscheidung können Aussagen darüber getroffen werden, ob individuell-rationales Verhalten nur zu einer Über- oder Unterproduktion nach gesamtgesellschaftlichen Kriterien führt oder ob es darüber hinaus auch zu einer individuellen Unter- oder Oberversorgung kommt. Die individuelle Unter- oder Oberversorgung ist handlungsleitendes Motiv von Akteuren, wenn man annimmt, daß sie sich egoistisch-rational[33] verhalten.

3.2. Der Gutscharakter von Externalitäten

Als stellvertretend für gängige Konzeptionen von externen Effekten die Definition von BÖSSMANN (1979: 95):

"Externe Effekte sind unmittelbare Auswirkungen der

---

33) Egoistisch muß nicht gleichbedeutend mit kurzsichtig-egoistischem Verhalten sein, das die Wohlfahrt anderer überhaupt nicht berücksichtigt. Wie schon bei der Darstellung des "Systemgedankens" ausgeführt, wäre ein "non-tuism" (SCHMITTER 1981b: 41) (sich nicht um die Wirkungen des eigenen Handelns auf andere Akteure kümmern) irrational, wenn auf die Umwelt abgewälzte negative Folgen (externe Kosten) kurzsichtigen Verhaltens in absehbarer Zukunft infolge sozialer Interaktion nutzenmindernd auf den verursachenden Akteur zurückfallen (re-internalisiert werden), und würde somit dem Postulat egoistisch-rationalem Verhalten widersprechen. Insofern ist ein Verhalten rational, das externe Effekte individuellen Handelns auf ihre (langfristige) Vor- und Nachteiligkeit hin abcheckt und das individuelle Handlungskalkül um den diskontierten Zukunftswert der zukünftig mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit internalisierten Folgen einer Kosten- und Nutzenexternalisierung korrigiert.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

> ökonomischen Aktivitäten eines Wirtschaftssubjekts, die vom "Verursacher" nicht berücksichtigt werden und - im Gegensatz zu anderen ökonomischen Transaktionen - zwischen den Beteiligten keine Rechte auf Entgelt oder Kompensation begründen."

In diesem Sinne sind Externalitäten eine spezifische Art von Kuppelprodukten ("jointness of supply"). In einem Ansatz, für den ein Tauschgedanke zentral ist und der sich nicht auf den Tausch tangibler und monetär bewertbarer "Güter" beschränkt, ist diese Definition zu "ökonomisch". Im ersten Schritt soll die Definition inhaltlich erweitert werden, indem das Wort "ökonomisch" gestrichen und "Wirtschaftssubjekt" durch Akteur beziehungsweise - konkreter - "Verursacher" ersetzt wird.

Wie sinnvoll eine Definition ist hängt davon ab, wozu man sie benutzen will. In der Ökonomie wird versucht, mit dem Externalitätenbegriff Phänomene zu beschreiben und zu analysieren, die nicht durch Markttransaktionen vermittelt werden. Dort sind Externalitäten unbeabsichtigte Nebeneffekte anders (individuell) motivierter Handlungen, die in die Nutzenfunktionen Dritter eingehen und dadurch den Gesamtnutzen eines gegebenen Kollektivs positiv oder negativ beeinflussen.

> "Little attention was given to this concept until Pigou's celebrated *Economics of Welfare*, where, developed and extended, it appears as one of the chief causes of divergencies between "private net product" and "social net product"." (MISHAN 1971: 1)

Externalitäten verhindern, daß die gesamtgesellschafftliche Wohlfahrt von der "unsichtbaren Hand" der Marktallokationsfunktion maximiert wird, wenn sich alle Individuen egoistisch-rational verhalten; sie sind das Kernelement von Theorien des Marktversagens.

> "The essence of the common conception of an external effect ... turns on its incidental character. The effect on others' welfare, though direct - and not an indirect effect, which is what is involved in any alteration of the set of product and factor prices consequent upon any change in tastes or in supply conditions - is always an unintentional product of some otherwise legitimate employment." (Mishan 1969: 343)

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Im Gegensatz zu dieser Konzeption externer Effekte, die primär an der Frage nach der Funktionsfähigkeit des "Ordnungsfaktors Markt" orientiert ist, erscheint es mir sinnvoll, rationalen Akteuren zu erlauben, bewußt Externalitäten zu schaffen. Wohlinformierte Akteure werden wissen, daß es Situationen gibt, in denen der Markt versagt, und sie wären nicht egoistisch-rational, wenn sie nicht versuchen würden, davon zu profitieren. Individuell-rationale Akteure werden nicht darauf verzichten, Kosten auf andere abzuwälzen (zu externalisieren), sobald sich ihnen die Gelegenheit dazu bietet, oder von den Anstrengungen anderer zu profitieren (Nutzen zu internalisieren), ohne dafür eine Gegenleistung zu erbringen. Wenn das wichtigste Charakteristikum einer Externalität darin besteht, daß andere Individuen als nur der Verursacher selbst betroffen sind, dann ist es meines Erachtens nicht nur unnötig, das Auftreten externer Effekte als zufällig und unbeabsichtigt zu definieren, sondern auch für ein Verstehen der Rolle von externen Effekten im Verhaltenskalkül wirtschaftlicher und politischer Akteure hinderlich.

Das entscheidende Kriterium, das eine Externalität von anderen Gutsarten unterscheidet, besteht darin, daß der Verursacher positiver Externalitäten von den Nutznießern nicht entlohnt werden muß bzw. daß diejenigen, die unter den negativen Wirkungen der Handlungen eines anderen leiden, den Verursacher für den Schaden, den sie erleiden, nicht haftbar machen können. Ursache dafür ist, daß Externalitäten weder angeeignet noch marktmäßig getauscht werden können (Mishan 1969: 338). In diesem Externalitätenverständnis macht es auch keinen Sinn, sie nur als Kuppelprodukte zu konzeptionalisieren. Oft wird es explizites und primär angestrebtes Ziel einer individuellen oder kollektiven Handlung sein, Kosten (oder auch Nutzen) zu externalisieren.

In diesem weiter gefaßten Sinne sollen Externalitäten im folgenden so definiert sein:

> Externe Effekte sind mittelbare oder unmittelbare, direkte oder indirekte, beabsichtigte oder unbeabsichtigte Wirkungen der Aktivitäten des Verursachers auf die Nutzenfunktion anderer, die - im Gegensatz zu anderen Trans-

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

aktionen - zwischen den Beteiligten keine Rechte auf Entgelt oder Kompensation[34] begründen.[35]

Das zentrale Unterscheidungskriterium zu anderen Gutsarten besteht in dieser Definition darin, daß Externalitäten keinen Anspruch auf Kompensation begründen. Es ist wichtig, in der Argumentation hier noch einzufügen, daß es sich bei diesem Anspruch um einen "de facto" Anspruch handeln muß. Wenn ein von Kostenexternalisierung Geschädigter beispielsweise den Verursacher zwar de jure belangen und auf Schadensgeld klagen könnte, die Rechtsauslegung der Gerichte aber die Schadensersatzforderung nicht anerkennt, dann hat der Geschädigte keinen "de-facto-Anspruch". Das Gleiche gilt, wenn die Kosten einer erfolgreichen Kompensationsforderung den Schadensbetrag übersteigen würde, wenn es ineffizient wäre, sein Recht auf Kompensation durchzusetzen; dieser Fall kommt im Wirtschaftsleben vermutlich alltäglich vor, hauptsächlich beim Güterverkehr mit geringem Wert. Ein anderer Fall liegt vor, wenn es zwar effizient und de jure möglich wäre, seine Ansprüche geltend zu machen, es aber einen erheblichen Ressourceneinsatz verlangt, über den viele Akteure einfach nicht verfügen. Dieser "threshold-Effekt" wird vor allem ressourcenärmere (nicht nur in Geldwerten, z.B. Information) Bevölkerungsschichten zu bevorzugten Opfern von Kostenexternalsierungsstrategien werden lassen.

Die Steuerung von Externalitäten

---

34) wohl aber kann ein gesellschaftlich legitim erscheinender Anspruch auf Kompensation damit verbunden sein, der (insbesondere politische) Akteure davon abhalten kann, Externalitäten zu schaffen, obwohl sie die technische Möglichkeit dazu hätten.

35) ein wichtiger Aspekt organisatorischen Handelns ist die Möglichkeit der "Unterausbeutung", des nicht vollen Ausnutzens gegebener Ausbeutungsmöglichkeiten. Da Ausbeutung als illegitim betrachtet wird, kann man sich durch Unterausbeutung Legitimation erwerben; diese "Investitions-Strategie" ist sinnvoll, wenn man Legitimation als Ressource betrachtet, die in der Zukunft zur Erlangung von Profit benötigt wird (SCHMITTER o.J., Exchange Theories ...: 18).

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Im Kontext eines property-rights-Ansatzes kann der Umfang und das Niveau von Externalitäten, die in einer Gesellschaft auftreten, durch Variationen der Eigentumsrechte und der (Markt)Koordinationsmechanismen verändert werden. Ein Beispiel wäre die Variation der Eigentumsrechte an Grund und Boden (solange ein "freies Gut", bis daß ein Privateigentum an Grund und Boden rechtlich etabliert wurde). Ein aktuelles Beispiel sind die Externalitäten, die Anlaß der Umweltschutzdebatte sind. Ein Produktionsbetrieb, der Abgase ungefiltert in die Luft bläst, vermeidet die Kosten einer Filteranlage. Die Folge davon ist, daß viele Menschen statt sauberer schmutzige Luft einatmen müssen. Ihr Leiden unter schlechter Luftqualität ist kausale Folge der Kostenvermeidung des verschmutzenden Betriebs; insofern hat der Betrieb Kosten externalisiert (auf die Umwelt abgewälzt), wobei die Kostenkategorie zugleich einem Transformationsprozess unterliegt. Eine entsprechende gesetzliche Regelung könnte diese Art der Kostenexternalisierung vermeiden.

Prinzipiell sieht MISHAN (1971: 14-16, ähnlich auch: LOEHR/SANDLER 1978: 22) fünf Möglichkeiten, um das Externalitätenproblem zu lösen:

(1) Einfaches Verbot
(2) Steuererhebung/Subvention
(3) Regulierung
(4) Freiwillige Vereinbarung
(5) Präventive Vorrichtung (Kombination von (1)-(3)).

Im Zusammenhang mit formal freiwilligen Wirtschaftsverbänden ist die vierte Steuerungsmöglichkeit des Externalitätenproblems am bedeutsamsten. Wenn Transaktionen (besonders Verhandlungen) im weitesten Sinne kostenlos sind, dann kann anhand des *COASE-THEOREMS* gezeigt werden, daß Verhandlungen zwischen Verursacher und Betroffenem über Kompensation bzw. Vermeidung von Externalitäten genauso wie staatliche Eingriffe zu pareto-optimalen Ergebnissen führen (MOHRING/BOYD 1971: 357-8).

> "Such agreements, however, unless they are between firms or industries (*and supported by legal sanctions*) are likely to be so expensive to negotiate and maintain as to

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

be impractical." (MISHAN 1971: 16, meine Hervorhebung)

In einem Externalitätenkonzept wurde dieser Gedanke von MISHAN meines Wissens bisher nicht weiter verfolgt: Das vom Staat unterstützte Verhandeln zwischen kollektiven Vertretern von Wirtschaftsfirmen (Wirtschaftsverbänden), das auf zufriedenstellende Lösungen durch gegenseitig bindende Abkommen zwischen Verursachern und Betroffenen von Externalitäten zielt. Dies ist das Grundthema der "Neo-Korporatismus-Debatte" und der Diskussion über "Private Interest Governments" (STREECK/SCHMITTER 1985), institutionellen Arrangements, die - durch vom Staat verliehene Autorität unterstützt - eine Regulierung wirtschaftlicher Konflikte durch die kollektiven Akteure der Wirtschaft selbst beinhalten ("staatlich regulierte Selbstregulierung der Wirtschaft"). Eine Diskussion der Regulierung, Steuerung und Kompensation von Externalitäten bietet sich meines Erachtens an, um die mikro-orientierte Diskussion über theoretische Grundlagen korporatistischer Strukturen und Prozesse zu flankieren.

Kriterien zur Ordnung von Handlungsstrategien

Ziel der Auseinandersetzung mit den verschiedenen Varianten von Externalitäten ist es festzustellen, ob die jeweils unterschiedliche Ausprägung der Externalität spezifische Verhaltensweisen seitens strategisch-rational handelnder Akteure erwarten läßt. Der Aufbau einer logischen Gliederung für diese Diskussion stößt auf erhebliche Schwierigkeiten. Zum einen liegt das daran, daß es sich immer um Kombinationen von gewissen Kriterien handelt, die darüberhinaus nicht voneinander unabhängig sind.

Aktororientiert muß zwischen den zu erwartenden Verhaltensweisen von Verursachern und Betroffenen unterschieden werden.

Gutsorientiert muß immer zwischen
(1) positiven und negativen Externalitäten, und bezüglich

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

(2) des Öffentlichkeitsgrads der Externalitäten unterschieden und jeweils auf den Aktor bezogen werden.

Situationsorientiert ist eine Unterscheidung zwischen optionalen und nicht-optionalen Externalitäten erforderlich.

Nimmt man diese 4 Kriterien mit ihren jeweiligen Ausprägungen und Kombinationen, so müßte man 45 unterschiedliche Situationen mit dementsprechend vielen, verschiedenen Verhaltensweisen untersuchen; splittet man den Öffentlichkeitsgrad noch in die beiden Kriterien "Anwendbarkeit des Ausschlußprinzips" und "Konsumrivalität" auf, so kommt man auf 66 unterschiedliche Varianten - ohne weitere Kriterien wie "indivisibility of benefits"[36] und technisch bedingter "impossibility of appropriation" (HART/COWHEY 1977: 351-3) zu berücksichtigen.

3.3. Rationale Handlungskalküle

Deshalb scheint es nötig zu sein, die ganze Diskussion auf einige wenige, aber typische Konstellationen zu beschränken. Zunächst wird eine prinzipielle Bestimmung des Einflußes der Optionalität auf die Verhaltensweisen von Verursachern/Betroffenen bei positiven/negativen Externalitäten vorausgeschickt. Im Anschluß daran wird die "Rivalität des Konsums" und ihre Bedeutung für strategisches Verhalten diskutiert, gefolgt von einer Auseinandersetzung mit dem Ausschlußprinzip, dessen Varianten wiederum jeweils bei positiven und negativen Externalitäten beleuchtet werden. Die Dimension "Verursacher versus Betroffener" fließt jeweils unmittelbar ein. Einen Überblick über das gesamte Spektrum denkbarer Externalitätenvarianten wird am Ende des Kapitels in Form eines Kategorienschemas gegeben, das sich hauptsächlich am Öffentlichkeitsgrad orientiert.

---

36) "... when it is not possible to assign fractional shares ..." (HART/COWHEY 1977: 352)

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

3.3.1. Optionale Externalitäten und strategische Optionen

Der Begriff der Optionalität wurde bereits oben im Zusammenhang mit der Definition eines öffentlichen Guts erwähnt. Dort bedeutete Optionalität, daß (1) die Konsumtion eines öffentlichen Guts freiwillig und (2) das öffentliche Gut teilbar ist, daß nicht die gesamte, verfügbare Menge eines öffentlichen Gutes konsumiert werden muß.

Auf Externalitäten bezogen ergeben sich einige Unterschiede in der Argumentation, obwohl die Grundüberlegung identisch ist. Der Optionsgeber einer Externalität ist der Verursacher, der Optionsnehmer der Betroffene.

Optional ist eine Externalität dann, wenn der Verursacher die Möglichkeit hat, ihre Entstehung zu vermeiden beziehungsweise wenn der Betroffene die Möglichkeit hat, sich der Externalisierung von Kosten /Nutzen zu entziehen. Im Gegensatz zur ökonomischen Definition[37] von Optionalität, die einer Optionsverweigerung keine Kosten zuschreibt, gehe ich davon aus, daß sowohl eine Optionsannahme als auch eine Optionsverweigerung Kosten mit sich bringt.

Generell beinhaltet das strategische Kalkül bei optionalen Externalitäten: Was sind die Nutzen/Kosten (Externalisierungsvorteile/-nachteile, Transaktionskosten, Opportunitätskosten), eine Option anzubieten/einzugehen beziehungsweise sie nicht anzubieten/sich ihr zu entziehen? Insbesondere den Opportunitätskosten wird dann eine große Bedeutung zukommen, wenn es sich bei den optionalen Externalitäten um Kuppelprodukte anders motivierter Handlungen handelt: Will man die Produktion optionaler Externalitäten vermeiden, muß auf die verursachende Handlung verzichtet werden.

---

37) MISHAN (1971: 11) beschreibt ein Gut "... as *optional* if the amount absorbed by any person can be reduced without incurring costs; otherwise the G good is *nonoptional*."

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Negative optionale Externalitäten

Verursacher: ist bestrebt, den optionalen in einen nicht-optionalen Externalitätscharakter umzuwandeln, damit seine Strategie der Kostenexternalisierung nicht von den Kostenträgern unterlaufen werden kann.

Betroffener: wägt in einem Kalkül die Kosten/den Nutzen ab, den eine Optionsverweigerung (Nichtannahme) mit sich bringt.

Positive optionale Externalitäten

Verursacher: ist bestrebt, die Produktion positiver Externalitäten zu vermeiden, wenn positive Grenzkosten des Konsums durch Dritte entstehen. Wenn entweder Vermeidung nicht möglich ist und/oder die Grenzkosten des Konsums Null sind, wird er bestrebt sein, den optionalen in einen nicht-optionalen Charakter zu transformieren, da dann Forderung nach "burden-sharing" oder Kompensation (Tausch, "claim") eindeutiger bzw. legitimer scheint; letztlich wird er versucht sein, Kontrolle über die Optionseinlösung bzw. über die Folgen der Optionswahrnehmung zu erlangen

Betroffener: will Option einlösen, möglichst ohne Kostenbeteiligung oder Eingehen von künftigen Ansprüchen; Bestreben, möglichst große Mengen der Option wahrzunehmen.

Neben dem gegenwärtigen Kosten/Nutzenkalkül werden sich beide Akteure sowohl bei negativen wie auch bei positiven Externalitäten überlegen und in ihr Kalkül mit einbeziehen, welche möglichen Vor- oder Nachteile sie in der Zukunft aufgrund ihrer jetzigten Entscheidung zu erwarten haben.

3.3.2. Konsumrivalität

Bis jetzt wurde nur zwischen privaten und öffentlichen Gütern sowie externen Effekten unterschieden, wobei letztere vorläufig den öffentlichen Gütern zugerechnet wurden. Dies muß nicht so sein. Als idealtypisch öffentlich wird ein Gut charakterisiert, von dessen Konsum niemand ausgeschlossen werden kann und dessen Konsum nicht rivalisiert.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

In der Wirklichkeit anzutreffende Phänomene dürften diesen strengen Kriterien selten genügen. Zumeist wird man auf Mischformen treffen, bei denen der Konsum in gewissen Grenzen nicht rivalisiert (z.B. Schulklassen, Straßen, Schwimmbäder etc.), sodaß eine treppenförmige Kostenfunktion vorliegt; Aussagen über die Höhe der Grenzkosten zusätzlichen Konsums setzten die Information voraus, an welcher Position der Kostenfunktion man sich gerade befindet. Darüber hinaus gibt es auch Güter, deren Konsum zwar rivalisiert, ohne daß jedoch das Ausschlußprinzip anwendbar wäre (z.B. saubere Luft, aber auch Sozialleistungen, Forschungssubventionen etc.); in diesen Fällen tritt prinzipiell eine Distributionsproblematik auf.

Subventionen beispielsweise verfügen insofern über einen Kollektivgutscharakter, als niemand von der Gruppe der empfangsberechtigen Personen oder Firmen ausgeschlossen werden kann, ohne das Gleichheitsprinzip zu verletzen, das für gesetztlich beschlossene Subventionsmaßnahmen typisch ist (jeder, der bestimmte Kriterien erfüllt, erhält die Subvention). Weil Budgets aber immer auch begrenzt sind, dominiert der Privatgutcharakter von Subventionen, da sich alle Antragsteller in einer Konkurrenzsituation um die Vergünstigungen befinden. Jeder, der ein Subventionsangebot erfolgreich in Anspruch nimmt, mindert die Wahrscheinlichkeit, daß andere, genauso subventionsberechtigte Akteure in den Genuß einer Subvention kommen: Diese (zumeist unbeabsichtigte) **negative Externalität ist ein Nebeneffekt mit nicht-optionalem, kategorialem Kollektivgutscharakter. In diesem Falle ist die Konsumrivalität Ursache der negativen Externalitäten: Reicht das vorhandene Budget nicht aus, um alle legitimen Ansprüche zu erfüllen, sehen sich staatliche Institutionen oft gezwungen, die Vergabekriterien zu verschärfen, wodurch der subventionsberechtigte Kreis kleiner wird; für diejenigen, die dadurch ausgeschlossen wurden, bedeutet diese Maßnahme ein "kategoriales Schlecht", für das sie von niemandem entschädigt werden.**

Analoges gilt für eine neue Industrieansiedlung: ein Unternehmer benötigt Arbeitskräfte, um produzieren zu können; der Beschäftigungseffekt kann als ein positiver externer Effekt betrachtet werden.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Direkter Nutznießer der Schaffung neuer Arbeitsplätze ist die Gruppe aller Arbeitnehmer, die einen Arbeitsplatz suchen und die notwendige Qualifikation mitbringen. Kollektiven Gutscharakter haben die neuen Arbeitsplätze nur insofern, als daß alle diese Arbeitnehmer eine Chance haben, einen Beschäftigung zu finden. Da die Anzahl der Arbeitsplätze begrenzt ist und der Arbeitgeber unter den Bewerbern aussuchen kann, handelt es sich bei dieser positiven Externalität um ein privates Gut; das Ausschlußprinzip gilt und der Konsum rivalisiert.

3.3.3. Ausschlußprinzip

Das andere, für eine Differenzierung von Externalitäten (analog zu der kollektiver Güter) relevante Kriterium ist das Ausschlußprinzip. Dabei soll zwischen positiven und negativen Externalitäten unterschieden werden.

Positive Externalitäten

Der Produzent positiver externer Effekte wird bemüht sein, trittbrettfahrende Nutznießer von den positiven Effekten auszuschließen, nicht, weil er anderen den Nutzen des von ihm erstellten Gutes nicht gönnt, sondern weil er an einer Kostenbeteiligung der anderen interessiert ist. Es sei denn, er kann durch das Externalisieren von Nutzen irgendeine Form des Nutzens für sich selbst erlangen (Tauschgedanke, z.B. Legitimation).

In allen anderen Fällen wird er ein "burden-sharing" anstreben. Dieser Fall kommt in dem Zusammenhang zum Tragen, den CLAASSEN zwischen kollektiven Gütern und positiven Externalitäten hergestellt hat, und den OLSON anhand der Theorie kollektiver Güter diskutiert hat.

Daß die OLSONsche Kollektivgutsdiskussion in Externalitätenkategorien gefasst werden kann, und daß die Einführung der Externalitäten

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

als Differenzierungsinstrumentarium sinnvoll ist, zeigt sich bei seiner Diskussion kleiner Gruppen und kollektivem Handeln. Die Produktion eines Kollektivguts sei relativ wahrscheinlich, wenn die Gruppe so klein ist, daß der Nutzen des Kollektivguts für den Einzelnen so groß ist, daß

- entweder einer der Betroffenen das Gut im Alleingang erstellen wird, weil der Nutzen, den er aus der Existenz des Kollektivguts zieht, die gesamten Produktionskosten übersteigt
- oder daß sich die Akteure in eine Verhandlung miteinander begeben werden, wie die Kosten der Produktion des Kollektivguts zwischen ihnen aufgeteilt werden könnten (OLSON 1982: 29-30).

OLSON nimmt an, daß es sich bei dem Kollektivgut um ein Gruppengut handelt, das nur für die Mitglieder einer exklusiven Gruppe von Wert ist: Ansonsten wäre die Möglichkeit eines bargaining nicht gegeben, weil die Gruppe der Nutznießer nicht klein genug wäre, um (1) alle Nutznießer überhaupt identifizieren zu können und (2) es kaum schaffbar wäre, alle Nutznießer zur Verhandlungsbeteiligung zu bewegen. Mit anderen Worten: Es muß sich um eine Gutskategorie handeln, bei dem das Ausschlußprinzip gilt, oder: Die positiven (externen) Effekte des Gutes sind gruppenspezifisch (kategorial) und verfügen durch die Exklusivität über einen gewissen Privatgutscharakter.

Wenn es sich bei den positiven Externalitäten um öffentliche Güter im idealtypischen Sinne handelt, dann hat ein Individuum keinen Anreiz, geringere Mengen davon zu produzieren, als es ihm seine eigenen Präferenzen nahelegen. Das burden-sharing gewinnt jedoch an Bedeutung, wenn der Konsum der positiven Externalitäten rivalisiert, wenn das Hinzukommen eines zusätzlichen Konsumenten beim Produzenten der Externalität zusätzliche Kosten verursacht beziehungsweise das Nutzenniveau des Produzenten mindert. In diesem Fall ist es sogar denkbar, daß der Verursacher der positiven Externalitäten dazu veranlasst wird, seine von Dritten positiv bewerteten Aktivitäten einzuschränken, da sie ihm entweder zu kostspielig werden, oder weil der individuelle Handlungsnutzen seine Aktivitäten nicht mehr rechtfertigt.

Es reicht nicht aus, nur zwischen der reinen Möglichkeit oder Unmög-

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

lichkeit, Dritte vom Genuß kollektivgutähnlicher Externalitäten auszuschließen, zu unterscheiden. Ein Ausschluß, wenn überhaupt technisch machbar, beinhaltet immer einen Transaktionskostenfaktor. Unterstellt, diese Transaktionskosten müssten vom Externalitätenproduzenten getragen werden. Die Überlegung, einen Kostenbeitrag der Trittbrettfahrer mittels Androhung des Ausschlußes zu verlangen, beinhaltet ein ökonomisches Kalkül, das den Kosten eines Ausschlusses der Trittbrettfahrer den Gewinn einer Kostenbeteiligung gegenüberstellt. Nur wenn dieses Kalkül einen positiven Nettonutzen verspricht, wird der Nutzenproduzent eine Kostenbeteiligung durch die Trittbrettfahrer anstreben, sofern man eine erfolgreiche Anwendung von Bluff-Strategien (Reputation?) durch den Verursacher des Nutzens ausklammert. Unter diesen Umständen kann es rational sein, Trittbrettfahrer zu dulden, obwohl das Ausschlußprinzip prinzipiell anwendbar wäre, da die "Kosten der Kostenbeteiligung" den Nutzen der Kostenbeteiligung übersteigt.

Von empirischer Bedeutung dürfte die Überlegung sein, daß dieses Kalkül den Externalitätenproduzenten dazu veranlassen wird, die Gruppe der Trittbrettfahrer selektiv zu betrachten. Die Transaktionskosten eines burden-sharing werden von Trittbrettfahrer zu Trittbrettfahrer schwanken, je nach Akteur unterschiedlich hoch sein, sodaß es denkbar ist, daß sich der Produzent nur einen oder einige wenige der Trittbrettfahrer heraussucht, bei denen sein Kalkül einen positiven Nettonutzen verspricht, und ausschließlich sie zu einem Kostenbeitrag veranlasst ("selektives burden-sharing"), während alle anderen Trittbrettfahrer unbehelligt bleiben.

Negative Externalitäten

Im Gegensatz zum Verhalten bei der Produktion positiver externer Effekte bemüht sich der Verursacher externer Kosten, seine Kostenexternalisierung nicht zu begrenzen, sondern zu maximieren. Die Tendenz, möglichst viele seiner Kosten auf die Umwelt abzuwälzen, unterliegt allerdings der Nebenbedingung, daß er befürchten muß, sofort oder zukünftig unter seiner jetzigen Kostenexternalisierung zu leiden. Sein Kalkül vergleicht deshalb die momentane, individuelle Kosten-

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

einsparung mit den diskontierten künftigen Kosten, die durch spätere "Racheakte" jetzt leidender Dritter, Reputationsverlust oder durch sonstige Einschränkungen seiner künftigen Handlungsfähigkeit auf ihn zurückfallen werden, multipliziert mit der Wahrscheinlichkeit, daß diese Kosten tatsächlich auf ihn zukommen werden.

Dieses Kalkül wird von zwei unterschiedlich zu behandelnden Elementen beeinflußt. Zum Einen - in rational-choice-Theorien nicht konzeptionalisiert - hängt es von der individuellen und personenbezogenen Kapazität ab, inwieweit der Akteur künftig auf ihn zurückfallende ("re-internalisierte") Nachteile kurzfristig-rationalen Verhaltens in sein Kalkül einbezieht. In diesem Sinne wird sich ein "kurzsichtiger" Akteur sicher anders verhalten als ein "umsichtiger". Andererseits wird sein Potential, langfristige Faktoren zu berücksichtigen, auch von strukturellen Faktoren bestimmt.

Der wichtigste strukturelle Grund, bewußt Handlungen vorzunehmen, die den eigenen langfristigen Interessen schaden, liegt vor, wenn ein Akteur einem intensiven Wettbewerb ausgesetzt ist. In Situationen, in denen der Wettbewerb so stark ist, daß jeder nur noch um das kurzfristige Überleben kämpft (und der Konflikt zwischen der Mitgliedslogik und der Einflußlogik für den Verband am virulentesten ist), stehen keine Ressourcen zur Verfügung, die langfristig orientiert eingesetzt werden könnten. Wenn Konkurrenz ruinös wird, werden alle Mittel für den kurzfristigen Überlebenskampf benötigt. Es käme einem Todesurteil gleich, jetzt Kosten auf sich zu nehmen, um Kosten in der Zukunft zu vermeiden oder künftige Profite zu erzielen. Unter solchen Bedingungen wird systematisch unterinvestiert, die langfristige Existenz ist bedroht. Je höher der Wettbewerbsgrad, desto kurzfristiger ist das individuelle Kalkül orientiert, und desto stärker wird die Neigung sein, Kosten bedingungslos und ungeachtet der Konsequenzen zu externalisieren.

Aus dem gleichen Grund ist zu erwarten, daß sich Organisationen, deren Existenz - oft durch staatliche Intervention - in irgendeiner Form abgesichert ist (die über einen quasi-monopolistischen Status verfügen), anders verhalten werden als Wirtschaftsfirmen, deren in

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Profit meßbaren Erfolge darüber entscheiden, ob sie weiter bestehen werden oder nicht. Kosten auf die Umwelt abzuwälzen ist nicht immer, wenn es machbar ist, auch eine sinnvolle Strategie. Es scheint deshalb zweckmäßig zu sein, zwischen einer kurzfristigen, einer mittel- und einer langfristigen Rationalität zu unterscheiden. Die langfristige Rationalität verfolgt ein "enlighted" interest und stellt ein Optimum dar, von dem unter dem Druck struktureller Zwänge abgewichen wird. Quasimonopolistische Organisationen sehen sich dann in weitaus geringerem Maße durch strukturelle Anforderungen in ihrer Handlungsfreiheit beschnitten als dies beispielsweise Wirtschaftsfirmen in Quasipolypol-situationen tun. Dies läßt darauf schließen, daß Spannungen der Art, wie WILSON (1973: Kapitel 15) sie beschrieben hat, zwischen Verbandsvertretern und Mitgliedsfirmen auftreten. Wirtschaftsfirmen werden eher und intensiver dazu neigen, Kosten auf die Umwelt abzuwälzen, auch wenn dies mittel- oder langfristig negative Folgen hat, als es die Zustimmung von Verbandsfunktionären findet, denen es nicht so sehr um die kurzfristige Existenzsicherung geht als vielmehr um eine langfristige organisatorische Entwicklungsperspektive und - je nach Ausgestaltung von "Karriereprofilen" (z.B. Leistungsprinzip versus "Senioritätsprinzip") - individuelle Karrieremöglichkeiten.

Im Gegensatz zur Strategie bei der Produktion positiver Externalitäten, wo es aus burden-sharing-Gründen darum geht, die Gruppe der Nutznießer klein und identifizierbar zu halten, werden sich die Verursacher negativer externer Effekte darum bemühen, daß die Gruppe derjenigen, auf die die Kosten abgewälzt werden, möglichst groß und diffus ist (daß das Ausschluprinzip nach Möglichkeit nicht effizient anwendbar ist) und daß die individuelle Kostenbelastung der Geschädigten ein Niveau ("aspiration-level") nicht überschreitet, ab dem es jeder einzelne Betroffene für lohnenswert hält, gegen den Urheber vorzugehen. Besonders dankbar im Sinne dieser Strategie sind jene Kostenkategorien, die eine hohe "Investition" seitens der Geschädigten fordern, wenn sie versuchen, vom Kostenverursacher Kompensation zu verlangen oder ihn zur Unterlassung zu zwingen. Bei der Wahl der Kostenkategorie, die externalisiert werden soll, wird der Kostenexternalisierer darüberhinaus darauf achten, daß die "Kostengruppe" nach Möglichkeit noch nicht organisiert ist, da ansonsten bereits auf eine

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

etablierte Form institutionalisierter Interessenvertretung zurückgegriffen werden könnte (die Eintrittsschwelle in einen "Interessenkampf" liegt für organisierte Interessen niedriger als für nicht-organisierte Interessen), um die Kostenexternalisierung zu unterbinden oder Kompensationszahlungen zu verlangen.

Insofern ist zu erwarten, daß ein rationaler Akteur sich die Gruppe, der er Kosten auferlegt, bewußt und nach bestimmten Kriterien auswählt. Unter diesem Gesichtspunkt sind oligopolistische oder monopolistische Organisationen denkbar ungünstige Opfer von Kostenexternalisierungsstrategien, genauso wie es gut organisierte gesellschaftliche ("sozio-ökonomische") Gruppen sind. Das bewußte und kalkulierte Umgehen mit Externalitäten möchte ich als das "Management von Externalitäten" bezeichnen.

Analog argumentiert OLSON (1982: 46-47), ohne daß er auf Externalitäten als das Spiel treibende Element rekuriert. Bei seiner Auseinandersetzung mit der Beziehung zwischen kollektiven und öffentlichen Gütern im Zusammenhang seiner Definition von Interessengruppen als "distributional coalitions" räumt er ein, daß Interessengruppen möglicherweise auch Ziele verfolgen können, die im Interesse der Gesellschaft als ein Ganzes liegen - sofern die Mitglieder der Interessengruppe einen überproportionalen Anteil der Wohlfahrt, die sie stiften, erhalten (internalisieren). OLSON geht davon aus, daß solche Situationen äußerst selten auftreten. Als Beispiel gibt er Konstellationen an, in denen eine distributionelle Koalition der Gesellschaft Kosten auferlegt hat, um die eigene Position zu verbessern (Kosten externalisiert hat), wobei diese Kosten aber zu einem relativ großen Teil von einer anderen, gut organisierten Gruppe getragen werden. Die negativ betroffene Gruppe wird nun ihre Ressourcen mit dem Ziel einsetzen, die Kostenexternalisierung der ersten Gruppe einzuschränken oder unmöglich zu machen. Wiederum wird auch diese Gruppe zwar aus rein egoistischen Motiven aktiv, der gesellschaftliche Effekt dieser Aktivitäten ist jedoch positiv - er harmonisiert mit einem "öffentlichen Interesse", da gesamtgesellschaftliche Effizienzverluste, durch die Kostenexternalisierung (die Fehlallokationen hervorruft) einer Interessengruppe verursacht, durch die Aktivitäten einer anderen, intensiv betroffenen

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Interessengruppe zurückgefahren oder unterbunden wird.

Rationale Akteure, wie sie oben beschrieben wurden, hätten diese spezifische Art von Kostenexternalisierung möglicherweise gar nicht erst versucht, zumindest wenn sie damit gerechnet hätten, daß sie mit ihren Externalisierungsstrategien auf den Widerstand anderer, gut organisierter Gruppen stoßen werden, so daß ihre Investition in ein kostenexternalisierendes Gruppengut vergebens sein würde.

* * * * *

Methodologisch legitimiert wird die Vorgehensweise dieser Arbeit dadurch, daß rational-choice-Theorien von großem heuristischen Wert sind (KEOHANE 1984: 69). Dies trifft meiner Auffassung nach auch auf eine Anwendung des analytischen Instruments der Externalitäten zu. Es zeigt die Gefahren einer Inflation des Begriffes "Kollektivgutproblematik" und einer empirischen Suche nach Fällen, wo dieser Ansatz auf den ersten Blick zu greifen scheint, wo es sich aber möglicherweise auf den zweiten Blick herausstellt, daß im Prinzip private Güter Gegenstand des Problems sind, deren kollektivgutähnliches Element darin besteht, daß eine Gruppe von der gleichen Problematik betroffen ist. Öfter als um das Kollektivgutpoblem oder das Gefangenen-Dilemma wird es sich um das Kartellproblem handeln, dessen Lösung erheblich schwieriger ist.

Die Kollektivguttheorie von OLSON (1968) bezieht sich auf die Mitgliedslogik aus der Mitgliedsperspektive: Was ist die Rationalität der Mitglieder, Beiträge an Organisationen zu entrichten, die kollektive Güter herstellen? MOE (1981: 541-42) vertritt die Auffassung, daß die Theorie von OLSON geeigneter sei, eine <u>Nichtmitgliedschaft</u> zu erklären als zum Verständnis der vielen bestehenden Interessengruppen beizutragen.

> "It may be that Olson's model does a better job of explaining the behavior of nonmembers than members, and that, for a group constituencies in their entirety, its success rate is higher than implied by studies of established organizations. If so, this would underline the model's utility as a theory of collective action, in the

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

broader sense. But it would not, at the same time, establish the model's utility as a theory of interest groups, since the key to understanding interest organizations rests with why their members join and how they subsequently behave as organizational participants."

Hinzu kommt, daß es sich bei Verbandshandeln oft um Aktivitäten einer Untergruppe in einem bereits bestehenden und etablierten Verbandssystems handelt: einmal organisiert und mit hinreichenden Ressourcen ausgestattet, wird Verbandshandeln einer anderen Rationalität als nur der Mitgliedslogik folgen. Im Zusammenhang eines Umgehens mit Externalitäten wird dabei einer "politische Rationalität" ("logic of large numbers") - Repräsentativität und Legitimität - im Sinne der Notwendigkeit akkordierten Verhaltens ein größeres Gewicht als der eigentlichen Kollektivgutproblematik zufallen. Gruppenbezogene Externalitäten werden wesentliche politische Verbandsaktivitäten bestimmen.

3.4. Ein Kategorienschema: Verbandsrelevante Externalitäten

Das folgende Kategorienschema versucht, die bisherigen Überlegungen zur "Gutsnatur" von Externalitäten zu systematisieren.

In der Wirklichkeit wird man fast nie auf ein Phänomen ohne Nebenprodukte stoßen. Bei jedem einzelnen Fall wird es mehrere "goods or bads" geben, die jeweils in einer Beziehung zueinander stehen und jeweils einen Kosten und/oder einen Nutzen für ein Individuum/eine Gruppe/ein Kollektiv darstellen.

Für jedes strategische Kalkül muß das Schema vier Mal "ausgefüllt" werden: Je einmal für positive und negative Externalitäten, und je einmal für die Perspektive des Verursachers und des Betroffenen. Die Gütervarianten oberhalb der Externalitätenebene sind primärer Gegenstand der neoklassischen Ökonomie, sie werden vom Markt effizient alloziiert und eignen sich nur in begrenztem Maße für strategisches Verhalten.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Eine eher hypothetische Güterkategorie sind die beiden kategorischen Güter ohne Externalitäten: Sie würden dann auftreten, wenn jedes Mitglied einer gegebenen Gruppe zur Erstellung des Gutes in genau dem Maße beitragen würde, wie es von der Konsumtion des Gutes profitiert, ohne daß das Faktum der Existenz des Gutes in die Nutzenfunktion von irgendeiner unbeteiligten Person eingeht. Es handelt sich somit um eine ganz ähnliche Konstellation wie bei dem Kartell, mit dem Unterschied aber, daß Kartelle immer darauf zielen, Externalitäten zu verursachen. Denkbare Beispiele für solche kategorischen Güter ohne Externalitäten sind Freundschaft und Solidarität[38].

Kategorienschema

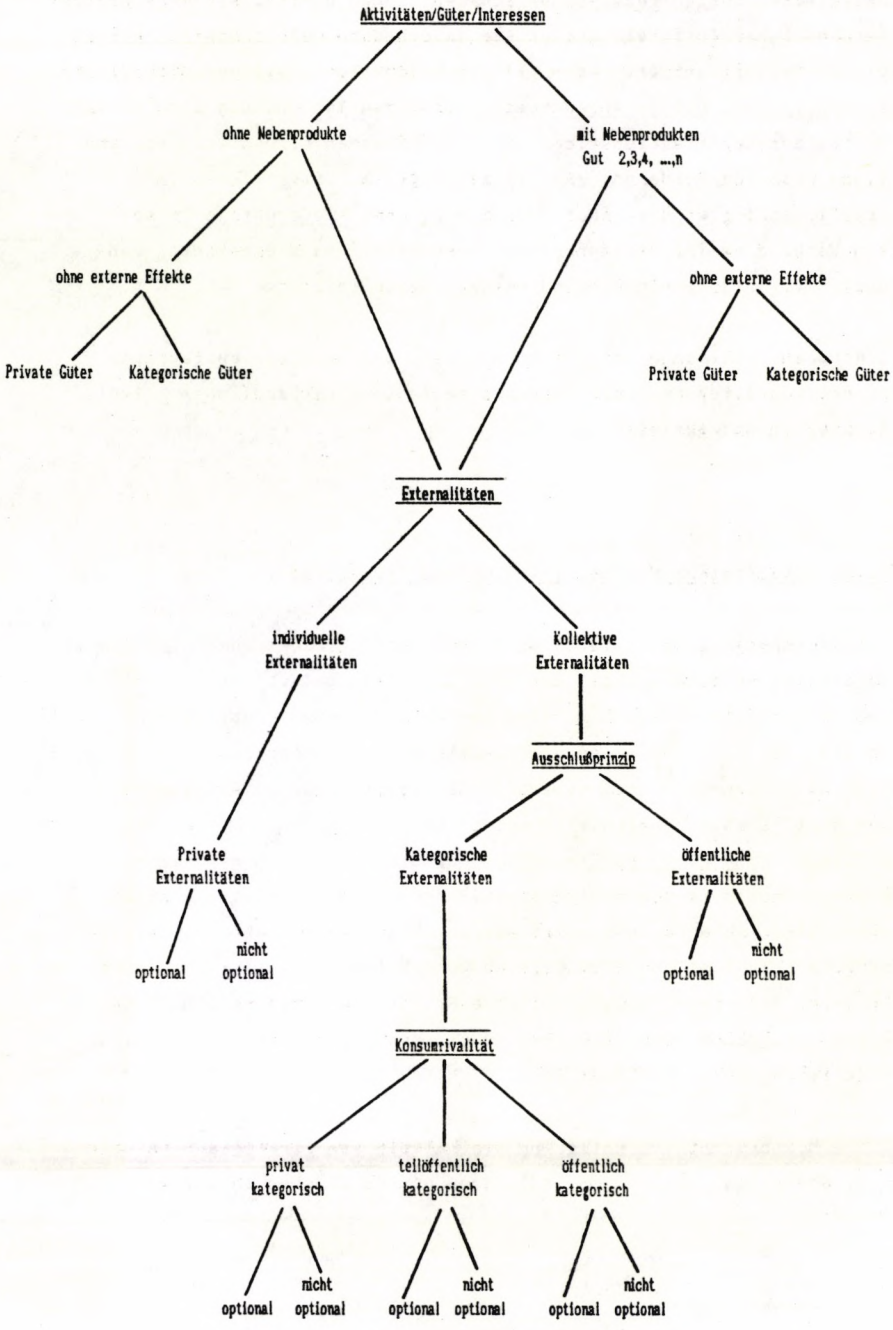
Nach den beiden Differenzierungskriterien Ausschlußrinzip und Konsumrivalität geordnet ergibt sich ein Kontinuum von Externalitätenvarianten, das entlang des Öffentlichkeitsgrads orientiert ist. Von dem polaren Fall privater bis zu dem öffentlicher Externalitäten ist das Ausschlußprinzip zunehmend weniger (effizient) anwendbar, und der Konsum rivalisiert in immer geringerem Ausmaße.

Für Verbandsaktivitäten in erster Linie relevante Kategorien sind meines Erachtens privat-kategoriale und teilöffentliche-kategoriale Externalitäten. Individuell-private Externalitäten müssen individuellem Handeln zugerechnet werden, da kein Gruppeninteresse davon betroffen ist. Öffentliche externe Effekte mögen ein Nebenprodukt verbandlicher Aktivitäten sein; als primäre, handlungsleitende Kategorie eignen sie sich kaum, da der Aufwand ihrer Erstellung/Vermeidung in keinem angemessenem Verhältnis zu dem vom Wirtschaftskollektiv inter-

---

38) Philippe Schmitter verwies darauf, daß Freundschaft /Solidarität zwar prinzipiell unter diese Güterkategorie fallen mögen; Sinn und Zweck von ihr ist aber auch ein Zusammenhalt in bedrohlichen Situationen. Exogene Ereignisse mit entsprechenden Reaktionen der Gruppe wird sie in Externalitätenproduzenten überführen, sodaß Freundschaft/Solidarität zumindest latente Ursache von externen Effekten sind.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.



Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

nalisierten Nutzen/vermiedenen Schaden stehen dürfte. Als Nebenprodukt verbandlicher Tätigkeit werden sie jedoch dann wahrscheinlich bereitwillig (mit)finanziert, wenn (1) die Produktion positiver öffentlicher Externalitäten mit geringen Kosten verbunden ist und sie sich (2) als Mittel zur Legitimationssicherung von Verbänden eignen (die verbandliche Position/Forderung /Aktivität liegt im "öffentlichen Interesse"). Analog wird es aber auch die externe Kostenkategorie sein, die ein Verband am leichtesten produzieren kann, und - umgekehrt - an dessen Vermeidung ein Verband das geringste Interesse hat.

Gruppenspezifische Interessen mit mehr oder weniger ausgeprägtem Öffentlichkeitsgrad liegen deshalb im Zentrum verbandlicher Kalküle, Strategien und Aktivitäten.

4. Externalitäten: Mikro- versus Makroperspektive

Im vorangegangenen Kapitel wurde versucht, Elemente der Mikro-Rationalität zu beleuchten, mit der Externalitäten produziert, distribuiert und konsumiert werden. Mit Hilfe der verschiedenen Problemtypen kollektiven Handelns wurde ein Zusammenhang zwischen dem Auftreten von Externalitäten und Verbandshandeln hergestellt. Da Externalitäten in der hier gewählten Definition keinen Rechtsanspruch auslösen, kann ihr Auftreten ohne direktes Eingreifen des Staates nur im gegenseitigen Einverständnis zwischen nichtstaatlichen und/oder staatlich/nichtstaatlichen Akteuren gesteuert werden. Dazu zählen Verhandlung, Überzeugung, Einsicht und - im Bereich kollektiver Akteure - "organisatorische Abstimmung", das "leitende Prinzip der Interaktion und Allokation" (STREECK/SCHMITTER 1985: 134), das typisch für die Konfliktregulierung durch Verbände ist.

Die Mikro-Sicht ist nötig, um die Kalküle von strategisch handelnden, egoistisch-rationalen Individuen nachvollziehen zu können.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Individuelle Akteure sind in dem hier verfolgten methodologisch-individualistischen Ansatz die zentralen Untersuchungsobjekte. Neben dem Anliegen, der Logik verbandlich-kollektiven Handelns näher zu kommen, stellte sich zugleich die Aufgabe, ein empirisch anwendbares Instrumentarium zu erarbeiten, das es erlaubt, "Wirklichkeit" zu ordnen und "Gesetzesmäßigkeiten" zu erkennen, die schließlich eine - wenn auch beschränkte - Prognose ermöglichen.

Im empirischen Teil soll diese theoretische Perspektive impressionistisch auf politische Organisationen - Wirtschaftsverbände - und deren Aktivitäten angewandt werden. Impressionistisch, weil es (1) nicht möglich ist, Externalitäten zu messen (sie werden nicht marktmäßig gehandelt), weil (2) die Anzahl der betroffenen kollektiven Akteure oft zu klein ist und ihre Charakteristiken zu unterschiedlich sind, sodaß quantitative Methoden der Sozialforschung praktisch ausscheiden (Wilson 1973: 12) und weil (3) weitgehend der Idee des "politischen Tausches"[39] gefolgt wird. Bei nicht-marktmäßigen Tauschprozessen aber ist es unmöglich, die "Terms of Trade" zu bestimmen.

4.1. Eine Illustration: Berufliche Aus- und Fortbildung

Ein Beispiel, an dem sich zeigen lässt, daß eine Anwendung des analytischen Instruments der Externalitäten auf Probleme kollektiven Handelns zu einem revidierten Verständnis des Problems führt, liegt im Bereich beruflicher Aus- und Fortbildung. STREECK (1983b: 1) schreibt in der Einleitung zu der bereits zitierten Fallstudie über die verbandliche Regelung der beruflichen Ausbildung in der Bauwirtschaft, daß

> "... die Existenz eines ausreichenden Angebots qualifizierter Arbeitskräfte für die Unternehmen eines Wirtschaftszweiges ein "kollektives Gut"" ist. "Jedes Unternehmen profitiert von einem solchen Angebot, gleichgültig, ob es sich durch eigene Ausbildungsleistungen an den Kosten seiner Erstellung beteiligt hat oder nicht. Hieraus

---

39) zum Spektrum der Anwendbarkeit dieses Konzepts siehe MARIN 1985

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

> resultiert ... eine starke Versuchung für rationale ... Akteure, auf dem "Trittbrett" der Anstrengungen anderer "mitzufahren", also in der Tendenz selber nicht auszubilden und dafür von anderen ausgebildete Fachkräfte, wenn nötig zu einem höheren Lohnsatz, abzuwerben."

In einem Externalitätenkonzept könnte man dieses Problem etwa so interpretieren: Bei konstanter Nachfrage nach ausgebildeten Fachkräften steigt das Lohnniveau in der Branche, je geringer das Fachkräfteangebot ist. Letzteres ist wiederum abhängig von den Ausbildungsleistungen der Betriebe. Für den einzelnen Betrieb stellt qualitativ hochwertige Ausbildung eine erhebliche Investition dar. Träger des vom Betrieb geschaffenen "Humankapitals" ist allerdings nicht der Betrieb selbst, sondern der ausgebildete Facharbeiter. Der Betrieb hat das know-how "externalisiert". Das durch die Ausbildung geschaffene Humankapital stellt einen Produktionsfaktor dar, von dem der Betrieb, der die Kosten der Investition getragen hat, nur dann profitiert, wenn der Facharbeiter in ein und demselben Betrieb auch für eine gewisse Zeitspanne (Amortisationszeit) beschäftigt ist. Nur dann kann der Betrieb einen der (externalisierten) Investition angemessenen Nutzen wieder internalisieren.

Unter den Bedingungen eines freien Arbeitsmarktes und dem im Grundgesetz abgesicherten Recht der freien Wahl des Arbeitsplatzes hat der ausbildende Betrieb allerdings keine Garantie, daß die Fachkraft auch weiterhin bei ihm beschäftigt sein wird. Der Nutzen des Wissens einer Fachkraft fällt in die Kategorie privater Güter: Das Ausschlußprinzip kann geltend gemacht werden (Arbeitsvertrag) und der Konsum rivalisiert (physisch begrenzte Arbeitszeit, Stundenlohn). Von einer ausgebildeten Fachkraft kann immer nur ein Betrieb zu einem bestimmten Zeitpunkt profitieren. Da die Betriebe als Nachfrager guter Facharbeiter in Konkurrenz zueinander stehen, muß jeder ausbildende Betrieb befürchten, um die Früchte seiner Anstrengungen gebracht zu werden, indem ein anderer Betrieb den ausgebildeten Facharbeiter - zu einem höheren Lohn - abwirbt. Die Abwerbungsstrategie ist solange attraktiv, bis daß das Lohnniveau für fertig ausgebildete Fachkräfte die mit dem Risiko des Verlustes einer selbst ausgebildeten Fachkraft an andere Abwerber diskontierten und auf die erwartete "Nutzungsdauer" des

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Humankapitals umgelegten Ausbildungskosten übersteigt.

Ein kollektives (genauer: kategoriales) Gut besteht in der Existenz eines niedrigen Lohnniveaus: Wie hoch auch immer es sein mag, alle Firmen sind gleichermaßen davon betroffen. Das Lohnniveau wiederum ist ein Nebenprodukt der Ausbildungsaktivität: jede einzelne Firma beeinflußt die Höhe des Lohnniveaus, indem sie viel oder wenig ausbildet. In großen Branchen (viele Betriebe) wird (1) der Einfluß der Ausbildungsaktivitäten des einzelnen Betriebes auf das Lohnniveau marginal sein (wodurch der Anreiz, selbst auszubilden, unter der Bedingung der Unsicherheit über die Internalisierungschancen ebenfalls marginal ist) und (2) der "Facharbeitermarkt" zu einem vollkommenen Wettbewerbsmarkt hin tendieren, so daß das oben abgeleitete Lohnniveau wahrscheinlich ist und keine "Ausbildungsrente" für den Betrieb abfällt. Insofern kann kein Betrieb von den Ausbildungsleistungen anderer Betriebe im echten Sinne profitieren (oder auf dem Trittbrett der Anstrengungen anderer mitfahren), da das Lohnniveau die anteiligen Ausbildungskosten beinhalten wird. Die Situation weist Charakteristika der Kartellproblematik auf: Zwar wären alle besser dran, wenn ausreichend ausgebildet würde. Für jeden Einzelnen stellt es sich aber als sinnvoller dar, nicht auszubilden - allerdings (wegen des Lohnniveaus) nur unter der Bedingung, daß die anderen Firmen ausbilden. In kleinen Branchen hingegen wird es leichter fallen, die "Verursacher" des kategorialen "Schlechts" - des hohen Lohnniveaus - zu identifizieren und eventuell zu sanktionieren, so daß hier die Wahrscheinlichkeit, daß ein ausreichendes Ausbildungsangebot besteht, relativ höher ist.

Die Ursache des "Marktversagens" im Bereich der beruflichen Ausbildung ist nach der hier vertretenen Auffassung die Tatsache, daß Investitionen externalsiert werden, und daß die Internalisierung des "Produktivitätspotentials" unsicher ist. Eine andere Lösung als der gesetzliche Zwang zur Ausbildung oder der Weg der staatlich legitimierten Umlage eines Teils der Ausbildungskosten durch die Verbände bestände darin, die property-rights zu variieren. Würde jeder ausbildende Betrieb ein Eigentumsrecht an dem Wissen, das er vermittelt hat, erwerben (beispielsweise, indem der ausgebildete Arbeitnehmer per Gesetz Zeit seines Lebens an den Betrieb gebunden würde), käme es

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

nicht zur Externalisierung des Humankapitals,- und das Problem des Marktversagens wäre gar nicht erst entstanden. In Japan beispielsweise ist es ungeschriebenes Gesetz, daß ein Arbeitnehmer sein ganzes Berufsleben in nur einer Firma verbringt, wodurch diese Problematik dort theoretisch nicht auftreten dürfte.

4.2. Zur makroökonomischen Relevanz des Externalitätenmangements

Die bisherigen Überlegungen wurden von der Absicht geleitet, ein Instrumentarium zu entwickeln, mit der sich verbandliche Politikpositionen kategorisieren lassen. Das Externalitätenkonzept ermöglichte eine Diskussion der Probleme langfristig-kollektiven Handelns auf einer niedrigeren Aggregationsebene als üblicherweise angewandt. Insbesondere wurde der Begriff des 'Interesses' als das Interesse an einer Kostenvermeidung beziehungsweise Nutzenerlangung interpretiert, wobei Kosten/Nutzen den Weg zur empirischen Anwendung öffnen sollen.

Neben diesen mikro-orientierten Aspekten eines bewußten, strategisch-kalkulierten Umgehens mit Externalitäten führt die obige Diskussion zu einer makro-orientierten Schlußfolgerung, die[40] - wenn die zugrundeliegende Logik stimmt - Verbänden unter spezifischen Bedingungen eine positive Wirkung auf die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrtsfunktion zuschreibt.

Die Logik, die zu dieser Folgerung führt, kann hier nur skizzenhaft angerissen werden:

(1) Der Zweck kartellähnlicher Wirtschaftsverbände ("distributional coalitions") besteht darin, der Gesamtgesellschaft einen überproportionalen Anteil der Wohlfahrt zu entziehen (Externalitäten zu erzeugen);

(2) Externalitäten sind eine der wichtigsten Ursachen von Marktversagen;

---

40) im Gegensatz zu gängigen Einschätzungen von Wirtschaftsverbänden aus wohlfahrttheoretischer Sicht (STREECK/SCHMITTER 1985: 135)

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

(3) Marktversagen aufgrund partieller Externalitäten führt zu paretosuboptimalen Zuständen (das Maximum gesellschaftlicher Wohlfahrt wird nicht erreicht);

(4) partielle Externalitäten verfügen über die Eigenschaft, nicht alle gesellschaftlichen und wirtschaftlich-funktionalen Gruppen gleichermaßen zu schädigen; einige Gruppen werden von der Externalitätenproduktion einer distributionellen Koalition stärker als andere betroffen. Wenn die "Schädigungsintensität" hinreichend groß ist, werden die intensiv Betroffenen[41] negativer Externalitäten - entsprechend der oben skizzierten Logik - bemüht sein, den Kostenexternalisierer dazu zu bringen, seine Kostenexternalisierung einzustellen/zu reduzieren oder Kompensation zu leisten (z.B. durch die Androhung, selbst externe Kosten zu produzieren, unter denen die erste Gruppe leiden wird). Wenn die Gruppe der "Leidenden" bereits organisiert ist, wird dieser Kompensationsprozess schnell ablaufen; ist die Gruppe der Betroffenen hingegen noch nicht organisiert, kann die Aktivität der ersten Gruppe einen Anreiz zur Verbandsbildung durch die zweite Gruppe darstellen.

Dieser Gedanke wurde von OLSON (1982: 46) zwar erwähnt:

> "One consideration that does limit the losses from distributional coalitions to some extent, however, is that occasionally some of them will *nullify or offset the effects of others.*" (meine Hervorhebung),

aber nicht weiterverfolgt. Im selben Absatz folgt die Diskussion des Verhaltens von Gruppen, deren ökonomische Wohlfahrt eng an das Wohlergehen der gesamten Wirtschaft gebunden ist (z.B. Banken), erst in einem der nächsten Sätze wird auf diese Konstellation noch einmal kurz eingegangen, ohne ihr allerdings empirische Relevanz zuzusprechen.

(5) alles andere konstant, werden Gesellschaften dazu neigen, im Laufe der Zeit immer mehr kollektive Akteure (potentielle Externalitätenproduzenten) zu bilden (OLSON 1982: 41);

(6) je "gesättigter" eine gegebene Gesellschaft mit externalisierenden distributionellen Koalitionen, desto schwieriger wird es, "Exter-

---

41) dies ist analog zur Diskussion der "Bedürfnisintensität" von OLSON 1968

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

nalitätenlücken" zu entdecken, gesellschaftliche Gruppen also, auf die man Kosten abwälzen kann, ohne daß dies zu größeren Widerständen führen würde. Das Kalkül des Kostenexternalisierens wird zunehmend unattraktiver, da die Informations- und Transaktionskosten (progressiv) anwachsen;

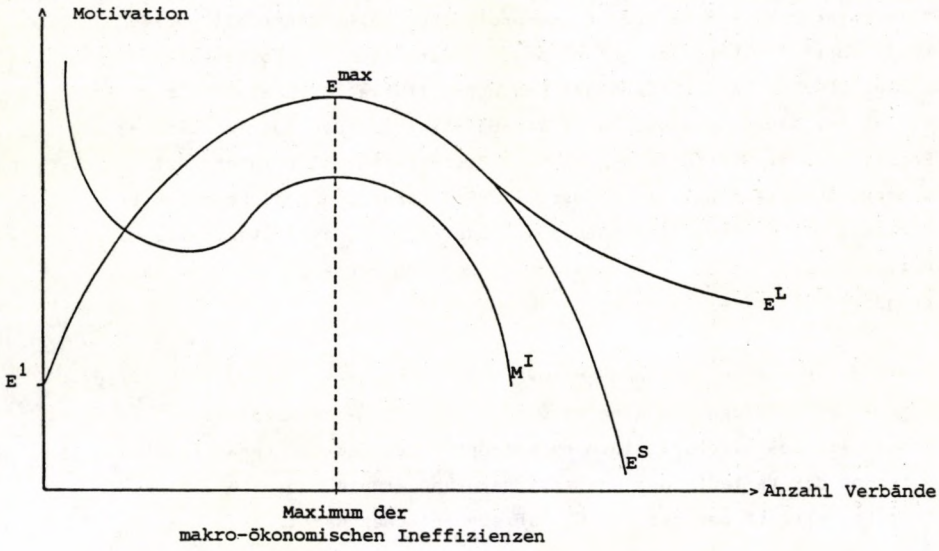
(7) in diesem Prozess der "Verbandssättigung" werden immer weniger distributionelle Koalitionen neugegründet, und bestehende Verbände werden immer weniger zusätzliche Externalitäten schaffen;

(8) eine gegenläufige Tendenz besteht darin, daß zunehmend mehr Verbände gegründet oder bereits bestehende Verbände aktiv werden, um die Kostenexternalisierung anderer zu verhindern /reduzieren, wodurch - im Aggregatszustand - das gesamtgesellschaftlich Externalitätenniveau wieder abnimmt: tendenziell findet wieder eine Annäherung an pareto-optimale Situationen statt.

In einer graphischen Darstellung dieses Prozesses der "Interessengruppensättigung" ist auf der Abszisse die absolute Anzahl (oder alternativ: das absolute Aktivitätsniveau) von Verbänden abgetragen, auf der Ordinate das aggregierte Externalitätenniveau einer gebenen Gesellschaft. Ausgehend von einem bereits bestehenden "natürlichen" Externalitätenniveau E^1, das eine Gesellschaft ohne Verbände kennzeichnet, steigt das gesamtwirtschaftliche Externalitätenniveau zunächst degressiv an. Die U-Form der Kurve hat ihre Ursache in progressiv anwachsenden Informations- und Transaktionskosten, die das Externalisierungskalkül negativ beeinflussen.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

GRAPH XI: Aggregierte Partialexternalitäten



Das Maximum E••• der Kurve - oder das Maximum der Summe aller verbandsmäßig verursachten externen Effekte = "Malimum" der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt - ist dann erreicht, wenn es nicht mehr möglich und/oder im Mikrokalkül effizient ist, gesellschaftliche Teilgruppen zu identifizieren, auf die noch Kosten abgewälzt werden könnten. Neu hinzukommende Gruppen beziehungsweise weitere Aktivitäten bereits bestehender Gruppen zielen darauf, ehemals erfolgreiche Externalisierungsanstrengungen anderer distributioneller Koalitionen zu konterkarieren, wodurch das gesamte Externalitätenniveau wieder sinkt.

Im Wendepunkt der Kurve E••• findet eine Splittung der Motivation der Verbandsgründung/Neuaktivität statt: links vom Maximum besteht der primäre Grund, einen kartellähnlichen Verband zu gründen darin, Kosten zu externalisieren. Rechts vom Maximum verschiebt sich die Motivation: primärer[42] Grund zu Verbandsbildung ist hier, einer Externalisierung

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

entgegen zu treten, unter der eine (möglicherweise ehemals latente) Gruppe leidet. Den einen Verbands(aktivitäten)typus könnte man Kosten-externalisierer, den anderen Kosten-re-internalisierer nennen. Die Intensität der Motivation (entspricht dem Nettonutzen) zur Verbandsgründung M^1 wird vermutlich mehrere Wendepunkte haben. In der Initiierungsphase wird es leicht und profitabel sein, distributionelle Koalitionen ins Leben zu rufen; anschließend wird die Kostenexternalisierung zunehmend aufwendiger und unprofitabler. Zugleich aber steigt das Niveau "kategorialer Verluste", sodaß die Nutzen/Kosten-Relation einer Strategie der negativ Betroffenen, sich ihrer Haut zu wehren, zunehmend positiver ausfällt. Bei einem dadurch verursachten Rückgang des Externalitätenniveaus wiederum sinkt der potentielle Ertrag der Kosten-re-internalisierer, wodurch der Anreiz zur Verbandsgründung tendenziell abnimmt.

Wie der Kurvenverlauf nach dem Wendepunkt aussieht (E^L oder E^R) wird darüber entscheiden, ob eine verbandsfreie oder eine verbandsgesättigte Gesellschaft einem pareto-optimalen Zustand näher kommt. Aufgrund des Verlaufs der Motivationskurve vermute ich, daß ein "ratchet-effect" den Verlauf E^L wahrscheinlicher macht.

* * * * *

Für diese Überlegungen zur makro-ökonomischen Relevanz des Externalitätenmanagements ist es weder nötig, daß die agierenden Verbände "encompassing organizations" darstellen (obwohl eine zunehmende Verbandsintegration aus organisatorischen Gründen wahrscheinlich ist), noch müssen sie korporatistische Strukturen aufweisen oder in korporatistische Arrangements eingebunden sein; auch pluralistische, im Wettbewerb zueinander stehende "special interest groups" können den Charakter von "Ordnungsfaktoren" annehmen.

---

42) primär, weil es sich eine aggregierte Kurve handelt; es wird auch nach dem Wendepunkt noch immer einzelne Gruppen geben, die beim Aufspüren von "Externalitätenlücken" erfolgreich sind.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Bibliographie

ADELS, H., 1969: Wie entscheiden Verbände? Die Organisation der Entscheidungsprozesse in Wirtschaftsfachverbänden. Köln: Deutsche Industrieverlags-GmbH

ALEMANN, U.v./FORNDRAN, E. (Hrsg.), 1983: Interessenvermittlung und Politik. Opladen: Westdeutscher Verlag

ALEMANN, U.v./HEINZE, R.G., 1979: Verbändepolitik und Verbändeforschung in der Bundesrepublik. S. 12-35 in: U.v. Alemann/ R.G. Heinze (Hrsg), Verbände und Staat. Opladen: Westdeutscher Verlag

ANDERSON, C.W., 1977: Political Design and the Representation of Interests. Comparative Political Studies 10: 127-152

AXELROD, R., 1984: The Evolution of Cooperation. New York: Basic Books

BARRY, B.M., 1974: Review Article: 'Exit, Voice and Loyality'. British Journal of Political Science, 4: 79-107

BARRY, B.M., o.J.: Methodology versus Ideology: the "Economic" Approach Revisited. mimeo. o.O.

BARRY, B.M., o.J.: The Politics of Interest: The Application of the Individualistic Principle to the Problem of State Boundaries. mimeo: o.O.

BARRY, B./HARDIN, R. (Hrsg.), 1982: Rational Man and Irrational Society? Beverly Hills/London/New Dehli: SAGE

BAUER, P.T., 1981: Equality, the Third World and Economic Delusion. London: Weidenfeld & Nicolson

BAUER, R.A./POOL, I./DEXTER, L.A., 1972: American Business & Public Policy. The Politics of Foreign Trade. Second Edition, Chicago: Aldine/Atherton

BAUMOL, W.J., 1952: Welfare Economics and the Theory of the State. Cambridge, Mass.: Havard University Press

BERG, I./ZALD, M.N., 1978: Business and Society. Annual Review of Sociology, 4: 115-143

BERNHOLZ, P., 1973: Einige Bemerkungen zur Theorie des Einflusses der Verbände auf die politische Willensbildung in der Demokratie. S. 339-347 in: H.J. Varain (Hrsg.), Interessenverbände in Deutschland. Köln: Kiepenheuer & Witsch

BENJAMIN, Roger W., 1980: The Limits of Politics - Collective Goods and Political Change in Postindustrial Societies, Chicago: University of Chicago

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

BLOMLE, E.-B., 1965: Zur Zielproblematik der Wirtschaftsverbände. Versuch einer Systematik. Jahrbuch für Sozialwissenschaften, 3: 337-360

BÖSSMANN, E. 1979: Externe Effekte. Wirtschaftsstudium, 8:95-98,147-151

BONSS, W./ STEIERT, R., 1982: Pluralismus und Verbände: Ein Literaturüberblick. Sozialwissenschaften, 11: 45-50

BOWMAN, J.R., 1982: The Logic of Capitalist Collective Action. Social Science Information, 21: 571-604

BRAAM, G.P.A., 1981: Influence of Business Firms on the Government. An Investigation of the Distribution of Influence in Society. The Hague/Paris/New York: Mouton

BUCHANAN,J.M., 1968: The Demand and Supply of Public Goods. Chicago

BUCHANAN, J.M./TULLOCK, G., 1974: Eine allgemeine ökonomische Theorie der Verfassung. S. 67-87 in: H.P. Widmaier (Hrsg.), Politische Ökonomie des Wohlfahrtstaates. Frankfurt/Main

BUCHHOLZ, E.H., 1969: Die Wirtschaftsverbände in der Wirtschaftsgesellschaft. Eine Analyse ihres Ordnungs- und Selbsthilfesystems in der Wirtschaftsgesellschaft. Tübingen: Mohr

BUCHHOLZ, E.H., 1970: Interessen, Gruppen, Interessentengruppen. Tübingen

CAULEY, J., 1978: Empirical Estimation and the Theory of Public Goods: A Survey. S. 39-65 in: LOEHR, W./SANDLER, T. (Hrsg.), Public Goods and Public Policy. Beverly Hills: Sage

CHAMBERLIN, J., 1974: Provision of Public Goods As a Function of Group Size. American Political Science Review, 68: 707-716

CHILD, J./LOVERIDGE, R./WARNER, M., 1973: Toward an Organizational Study of Trade Unions. Sociology 7: 71-91

CLAASSEN, E.-M., 1985: Ökonomische Aspekte gesellschaftlicher Probleme, S. 119-153 in: B. Bender, H. Berg, D. Cassel et.al. (Hrsg.), Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. 2. München: Vahlen

CLARK, P.B./WILSON, J.Q., 1961: Incentive Systems: A Theory of Organizations. Administrative Science Quaterly, 6: 119-166

COASE, R.H., 1937: The Nature of the Firm. Economica, Nov: 386-405

CONNOLLY, W.E., 1972: On 'Interests' in Politics. Politics and Society, 2: 459-477

CROUCH, C., 1982: Trade Unions: The Logic of Collective Action.

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Glasgow: Fontana

DOWNS, A., 1967: Inside Bureaucracy. Boston: Little & Brown

DOWNS, A., 1972: Up and Down with Ecology; the Issue Attention Cycle. Public Interest, 28: 38-50

DOWNS, A., 1974: Eine ökonomische Theorie des politischen Handelns in der Demokratie. S. 121-139 in: H.P. Widmaier (Hrsg.), Politische Ökonomie des Wohlfahrtstaates. Frankfurt/Main

ECKSTEIN, H., 1975: Case Study and Theory in Political Science. S. 79-137 in: F.I. Greenstein/N.W. Polsby (Hrsg.), Handbook of Political Science, Vol. 7. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley

FARAGO, P., 1984: Nachfragemacht und die kollektiven Reaktionen der Nahrungsmittelindustrie. Eine Fallstudie über Möglichkeiten und Grenzen der Organisation von Wirtschaftsinteressen in der schweizerischen Lebensmittelbranche. Working Paper Nr. 110, Florence: EUI

FORNDRAN, E., 1983: Interessenvermittlung und internationale Beziehungen. Zur Relevanz von Neokorporatismus in der internationalen Politik. S. 143-176 in: U.v. Alemann/ E. Forndran (Hrsg.), Interessenvermittlung und Politik. Opladen: Westdeutscher Verlag

FJODOROW, R.P., 1976: Die anonyme Macht. Rolle der Unternehmerverbände in der BRD. Frankfurt/M.: Verlag Marxistische Blätter

FREY, B.S., 1974: Entwicklung und Stand der Neuen Politischen Ökonomie. S. 30-63 in: H.P. Widmaier (Hrsg.), Politische Ökonomie des Wohlfahrtstaates. Frankfurt/Main

FROHLICH, N./OPPENHEIMER, J.A./YOUNG, O., 1971: Political Leadership and Collective Goods. Princeton: Princeton University Press

FUCHS, M., 1969: Unternehmung und Wirtschaftsverband. Das Problem der Beteiligungsentscheidung. Diss. München

GRANT, W., 1983: Gotta Lotta Bottle: Corporatism, the Public and the Private and the Milk Marketing System in Britain. Sussex: Working Paper Nr. 3

GRANT, W., 1984a: The Business Lobby: Attitudes and Strategies. S. in: H. Berrington (Hrsg.), Change in British Politics. London: Dent

GRANT, W., 1984b: The Role and Power of Pressure Groups. S. 123-144 in: R. Borthwick/J. Spence (Hrsg.),British Politics in Perspective. Leicester: Leicester University

GRANT, W./STREECK, W., 1983: Large Firms and The Representation of Business Interests in the British and West German Construction Industry. mimeo

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

GRETSCHMANN, K., 1986: Zur Zukunft des Sozialstaats - Neue Formen der Produktion sozialer Dienste. S. 249-264 in: R.G. Heinze (Hrsg.), Neue Subsidiarität: Leitidee für eine zukünftige Sozialpolitik? Opladen: Westdeutscher Verlag

GROCHLA, E., 1959: Betriebsverband oder Verbandbetrieb. Wesen, Formen und Organisation der Verbände aus betriebswirtschaftlicher Sicht. Berlin: Duncker & Humblot

GROSER, M., 1979a: Grundlagen der Tauschtheorie des Verbandes. Berlin: Duncker & Humblot

GROSER, M., 1979b: Parteien, Bürger und Verbände in der Oekonomischen Theorie der Politik. IIM Discussion Paper, IIM/dp 80/79, Wissenschaftszentrum Berlin

GROSER, M., 1979c: Pluralismus, Korporatismus und Neue Politische Oekonomie. S. 117-136 in: U.v. Alemann (Hrsg.), Neokorporatismus. Frankfurt/New York: Campus

GROSER, M., 1981: Pluralismus, Korporatismus und Neue Politische Oekonomie. S. 117-134 in: U.v. Alemann, (Hrsg.), Neokorporatismus. Frankfurt am Main: Campus

HANSON, R.A., 1978: Toward an Understanding of Politics through Public Goods Theory: A Review Essay. S. 67-95 in: W. LOEHR/T. SANDLER (Hrsg.), Public Goods and Public Policy. Beverly Hills: Sage

HARDACH, F.W., 1967a: Neues Schrifttum über Wirtschaftsverbände. Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung N.F., 1: 42-47

HARDACH, F.W., 1967b: Willensbildung in Wirtschaftsverbänden. Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung N.F. 1: 17-31

HARDIN, R., 1982: Collective Action. Baltimore/London: John Hopkins University Press

HART, J.A./COWHEY, P.F., 1977: Theories of Collective Goods Reexamined. Western Political Quaterly, 30: 351-362

HEINZE, R.G., 1981: Neokorporatistische Strategien in Politikarenen und die Herausforderung durch neue Konfliktpotentiale. S. 137-157 in: U.v. Alemann (Hrsg.), Neokorporatismus. Frankfurt/New York: Campus

HERDER-DORNEICH, P., 1973: Zur Verbandsökonomik. Ansätze zu einer ökomomischen Theorie der Verbände. Berlin: Duncker & Humblot

HIRSCHMANN, A.O., 1974: Abwanderung und Widerspruch. Tübingen: Mohr

HUPPERT, W., 1973: Industrieverbände. Organisation und Aufgaben, Probleme und neue Entwicklungen. Berlin: Duncker & Humblot

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

KAISER, J.H., 1978: Die Repräsentation organisierter Interessen. Berlin: Duncker & Humblot

KEOHANE, R.O., 1984: After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy. Princeton: Princeton University Press

KINDLEBERGER, C.P., 1963: Foreign Trade and the National Economy. Studies in Comparative Economics, Vol. 2, New Haven and London

KNOKE, D./PRENSKY, D., 1984: What Relevance do Organization Theories have for Voluntary Associations? Social Science Quaterly 1 : 3-20

KRASNER, S.D., 1978: Defending the National Interest. Raw Materials Investments and U.S. Foreign Policy. Princeton: University Press

KRAUSE-JUNK, G., 1977: Abriß der Theorie von den öffentlichen Gütern. S. 687-711 in: F. Neumark (Hrsg.), Handbuch der Finanzwissenschaft. Tübingen: Mohr

LEHNER, F., 1983: Pluralistische Interessenvermittlung und staatliche Handlungsfähigkeit: Eine ordnungspolitische Analyse. S. 102-115 in: U.v. Alemann/E. Forndran (Hrsg.), Interessenvermittlung und Politik. Opladen: Westdeutscher Verlag

LESSMANN, S., 1985: Electoral Politics as Determinants of Policy Outputs: An Empirical Investigation of the West German Case. Diss. Florence: European University Institute

LOEHR, W./SANDLER, T., 1978: On the Public Character of Goods. S. 11-37 in: LOEHR, W./SANDLER, T. (Hrsg.), Public Goods and Public Policy, Beverly Hills: Sage

MARCH, J.G., 1982: Theories of Choice and Decision Making. Society, 20: 29-39

MARIN, B., 1983a: Bauwirtschaft, Unternehmerverbände und Staat in Oesterreich. Interessenvertretung gegenüber Staat und öffentlichen Auftragggebern. Forschungsmemorandum des Instituts für Konfliktforschung, Wien

MARIN, B., 1983b: Organizing Interests by Interest Organizations. Associational Prerequisites of Cooperation in Austria. International Political Science Review, 4: 197-216

MARIN, B., 1985: Generalized Political Exchange - priliminary considerations. Florence: EUI Working Paper 190

MARSH, D., 1976: On Joining Interest Groups: An Empirical Consideration of the Work of Mancur Olson Jr.. British Journal of Political Science, 6: 257-271

MAYNTZ, R., 1983: The Conditions of Effective Public Policy: A New Challenge for Policy Analysis. Policy and Politics, 11: 123-143

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

MISHAN, E.J., 1969: The Relationship between Joint Products, Collective Goods, and External Effects. Journal of Political Economy, 77: 329-348

MISHAN, E.J., 1971: The Postwar Literature on Externalitites: An Interpretative Essay. Journal of Economic Literature, 9: 1-28

MOE, T.M., 1980: The Organization of Interests. Chicago/London: University of Chicago Press

MOE, T.M., 1981: Toward a Broader View of Interest Groups. Journal of Politics, 43: 531-543

MOHRING, H./BOYD. H., 1971: Analyzing 'Externalities': Direct Interaction vs. 'Assest Utilization' Framework. Economica, 38: 347-61

MUELLER, D.C., 1976: Public Choice: A Survey. Journal of Economic Literature, 14: 395-433

NISKANEN, W.A., 1968: Nonmarket Decision Making. The Peculiar Economics of Bureaucracy. The American Economic Review - Papers and Proceedings, Vol. LVIII: 293-305

OFFE, C., 1973: Das pluralistische System von organisierten Interessen. S. 368-371 in: H.J. Varain (Hrsg.), Interessenverbände in Deutschland. Köln: Kiepenheuer & Witsch

OFFE, C., 1979: Die Institutionalisierung des Verbandseinflusses - eine ordnungspolitische Zwickmühle. S. 72-91 in: U.v. Alemann/R.G. Heinze (Hrsg.), Verbände und Staat. Opladen: Westdeutscher Verlag

OFFE, C., 1981: The Attribution of Public Status to Interest Groups. Observations on the West German Case. S. 123-158 in: S. Berger (Hrsg.), Organizing Interests in Western Europe - Pluralism, Corporatism and the Transformation of Politics. Cambridge: University Press

OFFE, C., 1983: Societal Preconditions of Corporatism and Some Current Dilemmas of Democratic Theory. Mimeo. Bielefeld

OFFE, C., 1984: Korporatismus als System nichtstaatlicher Makrosteuerung? Notizen über seine Voraussetzungen und demokratischen Gehalte. Geschichte und Gesellschaft, 10:

OFFE, C./WIESENTHAL, H., 1980: Two Logics of Collective Action. Notes on Class and Organizational Form. Political Power and Social Theory, 1: 67-115

OLSON, M., 1968: Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppe. Tübingen

OLSON, M., 1982: The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities. New Haven/London: Yale

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

University Press

OLSON, M., o.J.: An Approach to Public Policy that transcends outdated Ideologies. mimeo. o.O.

PESTOFF, V., 1983: Mediating Between Individuals, Interest Groups, and the State - Neocorporatism. S. 91-111 in: W. Page (Hrsg.), The Future of Politics. London: Pinter

PETZOLD, G., 1963: Der Wettbewerb der Verbände um die Mitwirkung an der Wirtschaftspolitik. Diss., Köln

PLATZER, H.-W., 1984: Unternehmensverbände in der EG - ihre nationale und transnationale Organisation und Politik. Kehl am Rhein, Straßburg: Engel

RAMPELT, J., 1979: Zur Organisations- und Entscheidungsstruktur in westdeutschen Wirtschaftsverbänden. IIM Discussion Paper, IIM/dp 79-111, Berlin: WIZ

RUDZIO, W., 1977: Die organisierte Demokratie - Parteien und Verbände in der Bundesrepublik. Stuttgart: Metzler

RUGGIE, J.G.; 1972: Collective Goods and Future International Collaboration. American Political Review, 9: 874ff.

RUSSELL, C.S. (Hrsg.), 1979: Collective Decision Making. Baltimore/London: John Hopkins University Press

SALISBURY, R.H., 1969: An Exchange Theory of Interest Groups. Midwest Journal of Political Science, 13: 1-32

SAMUELSON, P.A., 1954: The Pure Theory of Public Expenditures. Review of Economics and Statistics, XXXVI:

SAMUELSON, P.A., 1958: Aspects of Public Expenditure Theories. Review of Economics and Statistics, XL:

SARGENT, J.A., 1983: The Politics of the Pharmaceutical Price Regulation Scheme. IIM Discussion Paper, IIM/LMP 83-13, Berlin: WIZ

SCHÄFER, D., 1962: Die Industrie- und Handelskammern in der Verbandsdiskussion. S. 20-34 in: E. Tuchtfeldt (Hrsg.), Die Verbände in der pluralistischen Gesellschaft. Hamburg: Stiftung Europa-Kolleg

SCHARPF, F.W., 1979: Politische Planung zwischen Anspruch und Realität. IIM Discussion Paper, IIM/dp 4/79. Berlin: WIZ

SCHARPF, F.W., 1981: The Political Economy of Inflation and Unemployment in Western Europe: An Outline. IIMV Discussion Paper, IIM/LMP 81-21. Berlin: WIZ

SCHARPF, F.W., 1985: The Joint-Decision Trap: Lessons from German

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

Federalism and European Integration. mimeo. Berlin: WIZ

SCHELLING, T.C., 1973: Hockey helmets, concealed weapons, and daylight saving: A study of binary choices with externalities. Journal of Conflict Resolution, 17: 381-428

SCHELLING, T.C., 1978: Micromotives and Macrobehavior. New York/London: Norton

SCHERZINGER, H., 1978: Theorie der Willensbildung in Unternehmerverbänden. Zusammenstellung der wesentlichen ökonomischen Einflussgrössen und der strukturellen Bedingungen sowie deren Einarbeitung in ein System von Modellen. Berlin: Duncker & Humblot

SCHMITTER, P.C., 1979: Still the Century of Corporatism? S. 7-52 in: P.C. Schmitter/G. Lehmbruch, Trends Toward Corporatist Intermediation. Beverly Hills/London: Sage

SCHMITTER, P.C., 1979: Interessenvermittlung und Regierbarkeit. S. 92-114 in: U.v. Alemann/R.G. Heinze (Hrsg.), Verbände und Staat. Opladen: Westdeutscher Verlag

SCHMITTER, P.C., 1981a: Needs, Interests, Actions, Associations, and Modes of Intermediation: Toward a Theory of Interest Politics in Contemporary Society. mimeo. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin

SCHMITTER, P.C., 1981b: Neokorporatismus: Ueberlegungen zur bisherigen Theorie und zur weiteren Praxis. S. 62-79 in: U.v. Alemann (Hrsg.), Neokorporatismus. Frankfurt/New York: Campus

SCHMITTER, P.C., 1984: Neo-Corporatism and the State. Working Paper Nr. 106, Florence: IUE

SCHMITTER, P.C., o.J.: Exchange Theories of Integration: 'Exit', 'Voice' and 'Suffrance' as Strategies in Regional Organizations. mimeo. Florence: EUI

SCHMITTER, P.C./STREECK, W., 1981: The Organisation of Business Interests. A Research Design to Study the Associative Action of Business in the Advanced Industrial Societies of Western Europe. IIM Discussion Paper, IIM/LMP 81-13. Berlin: WIZ

SCHMÖLDERS, G., 1965: Das Selbstbild der Verbände: Empirische Erhebung über die Verhaltensweisen der Verbände in ihrer Bedeutung für die wirtschaftspolitische Willensbildung in der Bundesrepublik Deutschland. Berlin: Duncker & Humblot

SEN, A.K., 1970: Collective Choice and Social Welfare. San Francisco: Holden-Day

SHACKLETON, J.R., 1978: Dr Marsh on Olson: A Comment. British Journal of Political Science, 8: 375-380

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

SIMON, W., 1976b: Macht und Herrschaft der Unternehmerverbände. BDI, BDA und DIHT im ökonomischen und politischen System der BRD. Köln: Pahl-Rugenstein

STINCHCOMBE, A.L., 1968: Constructing Social Theories. New York: Harcourt, Brace & World

STREECK, W., 1981: Gewerkschaftliche Organisationsprobleme in der sozialstaatlichen Demokratie. Koenigstein/Ts.: Athenaeum

STREECK, W., 1981: Neo-korporatistische Kooperation und weltwirtschaftliche Konkurrenz. IIM Discussion Paper, IIM/LMP 81-25, Berlin: WIZ

STREECK, W., 1983a: Between Pluralism and Corporatism: German Business Associations and The State. Journal of Public Policy. 3: 265-284

STREECK, W., 1983b: Die Reform der beruflichen Bildung in der westdeutschen Bauwirtschaft 1969 - 1982. Eine Fallstudie über Verbände als Träger öffentlicher Politik. IIM Discussion Paper, IIM/LMP 83-23, Wissenschaftszentrum Berlin

STREECK, W., 1983c: Zwischen Markt und Staat. Interessenverbände als Träger öffentlicher Politik. S. 179-197 in: F.W. Scharpf/M. Brockmann (Hrsg), Institutionelle Bedingungen der Arbeitsmarkt und Beschäftigungspolitik. Frankfurt am Main: Campus

STREECK, W., 1984: Neo-Corporatist Industrial Relations and the Economic Crisis in West Germany. Working Paper Nr. 97, Florence: IUE

STREECK, W., 1985: The Territorial Organization of Interests and the Logics of Associative Action: The Case of Handwerk Organization in West Germany. Paper prepared for the Conference of the Regional Organization of Business Interests and Public Policy at the McMaster University, Hamilton, Ontario, May 22-24 1985 (Revised Version)

STREECK, W./RAMPELT, J., 1982: Einstellungen und Erwartungen von Unternehmen gegenüber Wirtschaftsverbänden. IIM-Working Paper LMP 82-12. Berlin: WIZ

STREECK, W./SCHMITTER, P.C., 1985: Gemeinschaft, Markt und Staat - und die Verbände? Der mögliche Beitrag von Interessenregierungen zur sozialen Ordnung. Journal für Sozialforschung, 2: 133-157

STREECK, W./SCHMITTER, P.C./MARTINELLI, A., 1980: The Organization of Business Interests. IIM Discussion Paper, IIM/dp 23/80, Berlin: WIZ

TRAXLER, F., 1980: Unternehmerverbände und Gewerkschaften: Bedingungen kollektiver Handlungsfähigkeit. Journal für angewandte Sozialforschung, 22: 7-25

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

TRAXLER, F., 1983: Branchenprobleme, Unternehmerinteressen und ihre Organisation in der Chemiewirtschaft. Forschungsbericht des Instituts für Konfliktforschung, Wien

TUCHTFELD, E. (Hrsg.), 1962: Die Verbände in der pluralistischen Gesellschaft. Hamburg: Europa-Kolleg

TUCHTFELDT, E., 1962a: Heutiger Stand und künftige Perspektiven der Verbandsdiskussion. S. 65-82 in: Die Verbände in der pluralistischen Gesellschaft. Hamburg: Europa-Kolleg

TUCHTFELDT, E., 1962b: Typen, Funktionen und Problematik der Wirtschaftsverbände. S. 7-19 in: Die Verbände in der pluralistischen Gesellschaft. Hamburg: Europa-Kolleg

TULLOCK, G., 1971: Public Decisions as Public Goods. Journal of Political Economy, 79: 913-918

TULLOCK, G., 1984: A (Partial) Rehabilitation of the Public Interest Theory. Public Choice, 42: 89-99

Van de VEN, A./FERRY, D., 1980: Measuring and Assessing Organizations. New York: Wiley

VARAIN, H.J. (Hrsg.), 1973: Interessenverbände in Deutschland. Köln: Kiepenheuer & Witsch

VANBERG, V., 1978: Kollektive Güter und kollektives Handeln. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialspychologie, 30: 652-679

WAARDEN, F.v., 1984: Bureaucracy Around the State: Varieties of Collective Self-Regulation in the Dutch Dairy Industry. Working Paper No. 108, Florence: IUE

WEBER, H., 1983: Die Organisation von Wirtschaftsinteressen im Maschinenbau. Diss. Bielefeld, Typescript

WEBER, M., 1947: The Theory of Social and Economic Organization. New York: The Free Press

WEBER, M., 1968: Economy and Society. Herausgegeben von G. Roth/C. Wittich. New York: Bedminster Press

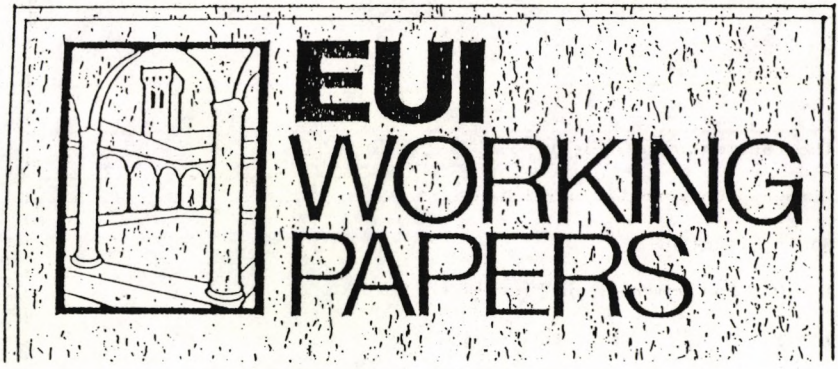
WILLKE, H., 1983: Entzauberung des Staates: Ueberlegungen zu einer sozietalen Steuerungstheorie. Koenigstein: Athenaeum

WILSON, J.Q., 1973: Political Organizations. New York: Basic Books

WILSON, T., 1976: Sympathy and Self-Interest. S. 73-112 in: T. Wilson/A.S. Skinner (Hrsg.), The Market and the State. Oxford: Clarendon Press

WÖSSNER, J., 1961: Die ordnungspolitische Bedeutung des Verbandswesens. Tübingen: Mohr

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.



EUI Working Papers are published and distributed by the European University Institute, Florence.

A complete list and copies of Working Papers can be obtained free of charge -- depending on the availability of stocks -- from:

The Publications Officer

European University Institute

Badia Fiesolana

I-50016 San Domenico di Fiesole (FI)

Italy

Please use order form overleaf

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

PUBLICATIONS OF THE EUROPEAN UNIVERSITY INSTITUTE

To The Publications Officer

European University Institute

Badia Fiesolana

I-50016 San Domenico di Fiesole (FI)

Italy

From Name.....

Address.....

.....

.....

.....

Please send me: ☐ a complete list of EUI Working Papers

☐ the following EUI Working Paper(s):

No.:.....

Author, title:.....

.....

.....

.....

.....

Date:.....

Signature: .....

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

	The Ambiguity of the American Reference in the French and Italian Intellectual Renewal of the Late 1950's
86/217: Michela NACCI	Un'Immagine della modernità: L'America in Francia negli Anni Trenta
86/218: Emil-Maria CLAASSEN	The Optimum Monetary Constitution: Monetary Integration and Monetary Stability *
86/219:Stuart WOOLF	The Domestic Economy of the Poor of Florence in the Early Nineteenth Century
86/220:Raul MERZARIO	Il Capitalismo nelle Montagne L'evoluzione delle strutture famigliari nel comasco durante la prima fase di industrializzazione (1746-1811)
86/221:Alain DROUARD	Relations et Reactions des Sciences Sociales "Françaises" Face Aux Sciences Sociales "Americaines"
86/222:Edmund PHELPS	Economic Equilibrium and Other Economic Concepts: A "New Palgrave" Quartet
86/223:Giuliano FERRARI BRAVO	Economic Diplomacy: The Keynes-Cuno Affair
86/224:Jean-Michel GRANDMONT	Stabilising Competitive Business Cycles
86/225:Donald GEORGE	Wage-Earners' Investment Funds: Theory, Simulation and Policy
86/226:Jean-Pierre CAVAILLE	Le Politique Rèvoquè Notes sur le statut du politique dans la philosophie de Descartes
86/227:Domenico Mario NUTI	Michal Kalecki's Contributions to the Theory and Practice of Socialist Planning
86/228:Domenico Mario NUTI	Codetermination, Profit-Sharing and Full Employment

* :Working Paper out of print

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

86/229:	Marcello DE CECCO	Currency, Coinage and the Gold Standard
86/230:	Rosemarie FLEITHEN	Determinants of Labour Migration in an Enlarged European Community
86/231:	Gisela BOCK	Scholars'Wives, Textile Workers and Female Scholars' Work: Historical Perspectives on Working Women's Lives
86/232:	Saul ESTRIN and Derek C. JONES	Are there life cycles in labor-managed firms? Evidence for France
86/233:	Andreas FABRITIUS	Parent and Subsidiary Corporations under U.S. Law - A Functional Analysis of Disregard Criteria
86/234:	Niklas LUHMANN	Closure and Openness: On Reality in the World of Law
86/235:	Alain SUPIOT	Delegalisation and Normalisation
86/236:	Will BARTLETT/ Milika UVALIC	Labour managed firms Employee participation and profit-sharing - Theoretical Prospectives and European Experience
86/237:	Renato GIANNETTI	The Debate on Nationalization of the Electrical Industry in Italy after the Second World War (1945-47)
86/238:	Daniel ROCHE	Paris capitale des pauvres: quelques réflexions sur le paupérisme parisien entre XVII et XVIII siècles
86/239:	Alain COLLOMP	Les draps de laine, leur fabrication et leur transport en Haute-Provence; XVII - XIX siècle: univers familiaux, de l'ère pré-industrielle à la protoindustrialisation
86/240:	Domenico Mario NUTI	Information, Expectations and Economic Planning
86/241:	Donald D. HESTER	Time, Jurisdiction and Sovereign Risk
86/242:	Marcello DE CECCO	Financial Innovations and Monetary Theory

* :Working Paper out of print

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

86/243: Pierre DEHEZ and Jacques DREZE	Competitive Equilibria With Increasing Returns
86/244: James PECK and Karl SHELL	Market Uncertainty: Correlated Equilibrium and Sunspot Equilibrium in Market Games
86/245: Domenico Mario NUTI	Profit-Sharing and Employment: Claims and Overclaims
86/246: Karoly Attila SOOS	Informal Pressures, Mobilization and Campaigns in the Management of Centrally Planned Economies
86/247: Tamas BAUER	Reforming or Perfectioning the Economic Mechanism in Eastern Europe
86/248: Francesc MORATA	Autonomie Regionale et Integration Europeenne: la participation des Régions espagnoles aux décisions communautaires
86/249: Giorgio VECCHIO	Movimenti Pacifisti ed Antiamericanismo in Italia (1948-1953)
86/250: Antonio VARSORI	Italian Diplomacy and Contrasting Perceptions of American Policy After World War II (1947-1950)
86/251: Vibeke SORENSEN	Danish Economic Policy and the European Cooperation on Trade and Currencies, 1948-1950
86/252: Jan van der HARST	The Netherlands an the European Defence Community
86/253: Frances LYNCH	The Economic Effects of the Korean War in France, 1950-1952
86/254: Richard T. GRIFFITHS Alan S. MILWARD	The European Agricultural Community, 1948-1954
86/255: Helge PHARO	The Third Force, Atlanticism and Norwegian Attitudes Towards European Integration
86/256: Scott NEWTON	Operation "Robot" and the Political Economy of Sterling Convertibility, 1951-1952

* :Working Paper out of print

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

86/257: Luigi MONTRUCCHIO	Lipschitz Continuous Policy Functions for Strongly Concave Optimization Problems
86/258: Gunther TEUBNER	Unternehmenskorporatismus New Industrial Policy und das "Wesen" der juristischen Person
86/259: Stefan GRUCHMANN	Externalitaetenmanagement durch Verbaende
86/260: Aurelio ALAIMO	City Government in the Nineteenth Century United States Studies and Research of the American Historiography
86/261: Odile QUINTIN	New Strategies in the EEC for Equal Opportunities in Employment for Men and Women.
86/262: Patrick KENIS	Public Ownership: Economizing Democracy or Democratizing Economy?

* :Working Paper out of print

Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.
© The Author(s). European University Institute.

© The Author(s). European University Institute.
Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.

© The Author(s). European University Institute.
Digitised version produced by the EUI Library in 2020. Available Open Access on Cadmus, European University Institute Research Repository.