

Macht- und Konfliktökonomik

Teil I: Einleitung

- „Technische“ Fragen: Vorlesung, Klausur, CPs
- Überblick: Zusammenfassung der Gliederung
- Hinweise zu Literatur und Literaturangaben

Macht- und Konfliktökonomik

Teil II: Entwicklungslinien der modernen Macht- und Konfliktökonomik

1 Konfliktforschung in der Wirtschaftswissenschaft

Literaturhinweise zu Kapitel 1:

Anderton, C.H., Anderton, R.A.: The Economics of Conflict, Production, and Exchange, in: Brauer, J., Gisser, W.G. (Eds.), Economics of Conflict and Peace, Aldershot et al. 1997, 54 – 81, hier: 54 -58.

Glazer, A., Konrad, K.: The Wide Importance of Conflict, in: Glazer, A., Konrad, K.(Eds.), Conflict and Governance, Berlin at al.2003, 1 – 6.

- Frühes Problembewußtsein in der modernen „orthodoxen“ Wirtschaftswissenschaft
- Edgeworth 1881:

“Let us glance at the elements of economic calculus, observing that the connotation (and some of reasoning) extends beyond the usual denotation, to the political struggle for power, as well as to the commercial struggle for wealth.“

- Pareto 1927:

“The efforts of men are utilized in two different ways: they are directed to the production or transformation of economic goods, or else to the appropriation of the goods produced by others“

- Edgeworth 1881:

“The first principle of economics is that every agent is actuated only by self-interest. The workings of this principle may be viewed under two aspects, according as the agent acts without or with, the consent of others affected by his actions. In wide senses, the first species of actions may be called war; the second, contract.”

- Ökonomisches Grundproblem:

→ Einsatz von Ressourcen

- Friedliche Nutzung:

Produktion von Gütern, Konsum;
Kooperativer Einsatz in verschiedenen Organisationsformen

- Konfliktbestreitung:

Krieg, Verteidigung; Waffenproduktion;
Kriminalität, Diebstahl;
Mobbing, Manager-Eigner-Konflikte, Streiks

→ Wettbewerb um Ressourcenverwendung und
Ressourcenverfügungsmacht

- Mainstream Economics:
„friedlicher“ Wettbewerb
- ⇒ Regeln der marktlichen und politischen
Allokation und Verteilung (s.a. Ord-
nungsökonomik):

Preismechanismus, Budgetallokation,
Wahlsysteme, hierarchische
Organisation

⇐ aber:

Entstehung aller friedlichen sozialen
Kooperationsformen im
Schatten des Konflikts,
der bestimmt wird durch die
dunkle Seite der Macht
(Hirshleifer 1987, 1991)



- Konfliktökonomik:

„kriegerischer“ Wettbewerb:

Einsatz von Ressourcen für

- physische Auseinandersetzungen
- glaubhafte Konfliktandrohung

zum Zweck von Ressourcen- und Güter-
entzug und -aneignung

bzw.

der Übernahme der faktischen/effektiven
Macht über Ressourcen- und Güter-
verwendung.

⇒ Konflikt oder Kooperation?

Was war zuerst? Welche Seite ökonomischen
Handelns ist originär?

⇒ *Bspl. 1* (Theorie):
konstitutionelle Ökonomik

- Grundprinzip („eigentlicher“ Aus-
gangspunkt):

„Friedlicher“ *Austausch* von Restriktio-
nen/Freiheiten zu allseitigem Vorteil

- Schatten des Konflikts (analytischer Ausgangspunkt):

Anarchie als Welt ohne soziale Normen
/ Verfassungen / Sozialverträge

⇒ Konfliktökonomische und tauschökonomische Grundlagen der Ordnungspolitik

⇒ *Bspl. 2* (Empirie):
Systemtransformationen in Rußland und China

Allokation von Ressourcen:

- Handel
- (Selbst-)Schutz
- Korruption
- Mafia-ähnliche Privatorganisationen

⇔

- Handel- und Tauschoptionen
- Vollkommenheit und Entstehen verschiedener Märkte
- Gesellschaftliche Wohlfahrt und Produktion

⇒ *Satz* (allgemein):

Tausch- und Konfliktbeziehungen können nicht separat analysiert werden, um jeweils hinreichend verstanden zu werden.

⇒ Traditionell vorherrschende Analyse des Tauschs lediglich eine ökonomische „Partialanalyse“ der wirtschaftlichen Beziehungen

⇒ „Allgemeine“ Gleichgewichtsanalyse muss Konfliktpotential/-mechanismus *endogen* berücksichtigen

Hinweis: s. v.a. Teil III der Vorlesung

- Entwicklung und Stand der ökonomischen Konflikt-Forschung (unvollständiger Überblick)

→ Edgeworths (1881) rudimentäre Konfliktanalyse

→ Pareto (1927): zwischen Coase und Machiavelli

→ Haavelmo (1954): erste formale Modellierung

- Schelling (1960): Spieltheoretische Konfliktsituationen ohne explizites Ressourcenaufteilungsproblem (bis heute dominante Sichtweise/Herangehensweise an Konfliktphänomene und –situationen in der „klassischen“ Spieltheorie)
- Boulding (1962): Erste analytisch geschlossene Analyse (Ressourcenaufteilungsproblem) eines Ökonomen
- McGuire (1965), Olson/Zeckhauser (1966), Intrilligator (1971): Erste Ansätze der „Verteidigungsökonomik“ (Produktionsfunktionen, Verteidigungsallianzen; Wettrüsten: dynamisch-spieltheoretische Analyse)
- Tullock (1967, 1980): Rent-Seeking als Konflikt/Wettkampf um staatlich kontrollierte Ressourcen (erste explizite Modellierung eines speziellen Vorläufers einer Konflikttechnologie mit entsprechender Konfliktfunktion und Konfliktgleichgewicht)
- Tullock (1972, 1974), Bush (1972), Buchanan (1975): Ökonomische Theorie der Anarchie als Konfliktszenario mit Ansatzpunkt für Kooperation / Verfassungsvertrag/ Recht und Gesetzgebung (→ „Konfliktmanagement“) (erste eingehende Analyse des Zusammenhangs zwischen sozialem Konflikt

und Tauschoptionen mit Schwerpunkt in der Tauschanalyse)

- Hirshleifer (1987, 1989, 1991): explizites Modell mit Ressourcenaufteilung, Konflikttechnologie, Produktionstechnologie, Konfliktfunktionen und Konflikt-Produktion-Gleichgewichten; Zusammenhang Konflikt – Macht erörtert

- Grossman (1991), Skaperdas (1992): Verfügungsrechte und Ausbeutung in die Hirshleifer-Modellierung integriert

- Grossman/Kim (1994): Offensive und Defensive als Bestandteile der Konflikttechnologie in die Hirshleifer-Modellierung integriert

- Neary (1997): Durchsetzung von Verfügungsrechten und Entwicklung von Gesellschaftsformen (Weiterentwicklung, modellmäßige Systematisierung und Integrierung von Bush- und Hirshleifer-Ansätzen)

- Anderton/Anderton (1997): Konflikt und Tausch im allgemeinen Gleichgewicht (Edgeworth-Box)

- Grossman/Kim (1994), Konrad/Skaperdas (1997) u.a.: Sequentielle vs. simultane Spielzüge der

Konfliktparteien; explizite dynamische Analysen

- McGuire/Olson (1996), Wintrobe (1998), Moselle/Pollack (2002), Neumärker (2003): Konflikt- und machtökonomische Analyse verschiedener Herrschaftsformen

- Seit Mitte der Neunziger Jahre verstärkte Publikationsaktivitäten in der Konflikt- und Machtökonomik mit eindeutiger Dominanz der Konfliktanalyse

- Ökonomische (Ausgangs-)Definition von „Konflikt“
 - Ausgehend von Schelling („Strategy of Conflict“, 1960: 4):

 - Reiner Konflikt: völlig gegensätzliche Interessen der beteiligten Parteien

 - ⇒ Konfliktsituation schließt friedliche Beilegung aus (entweder „Krieg“ oder „Frieden“)

 - Samuelson (1948): „Guns *or* Butter“

- “Unreiner“ Konflikt: Interessen führen zu Konflikt- und Tauschpotentialen

⇒ (Gleichgewichtiger) Zustand mit Konfliktelementen und Bestandteilen friedlichen Tausches

Samuelson (1948): „Guns *and* Butter“

- (Physischer) Konflikt/Auseinandersetzung:

Krieg (s. z.B. auch Bezeichnung „Bürgerkrieg“)

- “Vertrag“ / Abkommen / Verständigung / Kompromiß / Schlichtung:*

Frieden

*: sofern eingehalten, durchgesetzt, nicht ausgehöhlt

⇒ Konfliktökonomische Zusammenhänge von *zentraler* Bedeutung für die Untersuchung, Erfassung und Entwicklung von *Governance*-Strukturen (Private / Corporate / Public Governance)

(Dixit (2004), Glazer/Konrad (2003))

⇒ „Economics of Governance“ ohne Unterfütterung durch Konflikt- und Machtökonomik unvollständig!

(vgl. dazu konventionelle Governance-Forschung)

- Ökonomische (Ausgangs-)Definition von „Macht“
 - (Gleichgewichtige) Governance- /Herrschaftsstruktur zwischen aktiven/potentiellen Konfliktparteien nach einem ausgetragenen Konflikt oder infolge einer (erfolgreichen oder erfolglosen) Konfliktandrohung
 - ⇒ Machtverhältnisse als Ergebnis der Konflikt- und Tauschbeziehungen der Individuen
 - ⇒ Machtverhältnisse können Ausfluß von Konfliktbeziehungen *und/oder* freiwilligem Tausch sein
 - ⇒ Machtausübung und –verteilung nicht *nur* Ergebnis eines Konfliktprozesses, aber *stets* durch den Schatten des Konflikts und der Konfliktbewältigung bedingt
 - ⇒ Erzielung und
 - ⇒ Erhaltung von Machtpositionen und -verhältnissen
 - Einfluß als Machtaspekt / als Ergebnis bzw. (glaubhaftes) Drohpotential einer Konfliktaustragung bzw. einer Konfliktandrohung

- ⇒ Machtbereiche, Machtzwecke und Anreize zur Machtausübung
 - *Verhandlungsmacht*
 - *Entscheidungs- und (Aus-)Wahlmacht*
 - *Verfügungsmacht*
 - *(Um-)Verteilungs- und Ressourcenentzugsmacht*
 - *Bestrafungs-/Angriffs-/Zerstörungs-/Beschädigungsmacht*

- Klassische Themenfelder der Wirtschaftswissenschaft:

→ Marktmacht

→ Monopolmacht

⇒ „Macht im engeren Sinne“ (traditionelle Auffassung der Ökonomen):

Markt(tausch)- und preisbildungsrelevante Machtphänomene

⇒ andere Aspekte der Macht:

Teilbereiche anderer Wissenschaften („restliche“ Sozialwissenschaften: Soziologie, Politikwissenschaft, Psychologie, Rechtswissenschaft)

Macht- und Konfliktökonomik

Teil II: Entwicklungslinien der modernen Macht- und Konfliktökonomik

2 Ansatzpunkte der Konfliktmodellierung

Literaturhinweise zu Kapitel 2:

Hirshleifer, J.: The Dark Side of the Force, Cambridge 2001, 25 - 42.

Hirshleifer, J., Glazer, A., Hirshleifer, D.: Price Theory and Applications, 7th Ed., Cambridge 2005, 550 - 565.

Skaperdas, S.: Restraining the Genuine Homo Economicus, in: Economics and Politics 15 (2003), 135 - 162.

- Ursachen intra-personeller Konflikte

→ Zielantinomien im individuellen Ziel- und Entscheidungssystem

→ Beschränkte Rationalität

-
- „Irrationale“ Präferenzstrukturen: „rein“ psychologische Faktoren
 - keine widerspruchsfreie Rangordnung (mehrgipflige Präferenzen mit (teilweise) gleichhohen Peaks ⇒ Entscheidungszyklen
 - *Wahlalternativen* / Opportunitätskosten bei Wunsch *gleichzeitiger* Alternativeninanspruchnahme
 - ...
- ...

- Ursachen sozialer Konflikte

- Finale Gründe

- Bedingte Gründe

- Kooperation und Tausch

- (Un)Vollständiger Markttausch

- (Preismechanismus, Oligopol, Monopol).

- (Un)Vollständiger Tausch in „Politischen Märkten“

- (Mehrheitswahl, repräsentative Demokratie, Lobbyismus, Stimmentausch und sog. Paketlösungen).

→ Konfliktökonomik

→ Siehe „allgemeiner ökonomischer Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens“

→ Zwei Wege, um im Schatten der Knappheit die eigenen Präferenzen zu befriedigen:

- Unproduktive Konflikttätigkeiten
(z.B. Diebstahl, Mord, Androhungen).
- Produktive Tätigkeiten im Zeichen der Kooperation
(Güter- und Faktorangebote auf Märkten bzw. mittels Verträgen).

→ Ökonomische Elemente der Konfliktbereitschaft

- Eigenschaften der Präferenzfunktionen
(→ finale Gründe)
 - Reines Eigeninteresse
 - (Streckenweiser) Altruismus
 - (Streckenweise) Bösartigkeit

- Einkommenserzielungsmöglichkeiten
(→ bedingte Gründe)
 - Komplementär
 - Antagonistisch

- Eigenschaften von Wahrnehmungen und Vermutungen
(→ bedingte Gründe)
 - Symmetrische Vermutungen
 - Asymmetrische Vermutungen
 - Unsicherheit und Risikoübernahme
 - Asymmetrische Information über Konflikttechnologien und Konfliktergebnisse

- Durchsetzbarkeit von Vereinbarungen
(→ bedingte Gründe)
 - Durchsetzbarkeit durch Dritte
(Gerichte u.a. „neutrale“ Institutionen)
 - Sich selbst durchsetzende Vereinbarungen

→ Strategische Aspekte der Konfliktanalyse
⇒ Spieltheorie

→ Auszahlungsfunktion (Umweltbedingungen):

→ Produktions- und Konsumbedingungen

- Unsicherheit und Risikopräferenz
- Asymmetrische Informationen
- Konfliktpotential
- Symmetrie der Auszahlungen

→ Spielregeln:

→ Anzahl der Spieler

→ Reihenfolge der Spielzüge

→ Spielwiederholungen und Spielstufen

→ Lösungskonzepte für ein Spiel

- Vertragsabschluß möglich?
(Nichtkoop. vs. kooperative Spieltheorie).
- Simultane Spielzüge
⇔ Gleichgewicht in dominanten Strategien, Nash-Gleichgewicht
(Gleichgewicht in gemischten Strategien).
- Sequenz von Spielzügen
⇔ (teilspiel-)perfektes Gleichgewicht.

→ (Bei)Spiele:

- Unterschiedliches Konfliktpotential
- Unterschiedliche Sequenzen \Leftrightarrow
Lösungskonzepte
- Nichtkooperative (Bei)Spiele

- Abnehmendes Konfliktpotential:

→ „Land oder See“

→ Gefangenendilemma

→ „Chicken Game“

→ „Battle of Sexes“

→ Reines Koordinationsspiel

→ Markteintrittsspiel
(Markteintrittsbarrieren)

→ Finale Gründe

Wohllollen, Übelwollen oder Indifferenz?

→ Frage nach der Formierung und Evolution sozialer Präferenzen bzw. der Formierung zwischenmenschlicher Elemente in den Präferenzstrukturen

(„Other-regarding preferences“, „Interdependent preferences“)

⇒ Quellen für Wohl- und Übelwollen

→ Bio-Ökonomik

→ „Verwandtschaftsgrad“ zwischen Individuen

⇒ Hamilton-Regel

$$\frac{c_G}{b_E} < v_{GE}$$

(G ist wohllollend gegenüber E)

G: „Geber“, E: „Empfänger“

c: Kosten, b: Nutzen, v: Beziehungs-/Verwandtschaftsgrad („relatedness“)

c; b: Fitneß: Überleben der Konstitution des eigenen Organismus durch G oder E

⇒ genetische Disposition zur Hilfeleistung

v: Chance/WK, daß enge Beziehung
zwischen G und E besteht

⇒ Allgemeine Hilfe-Schaden-Zufügensregel

$$\sum_i v_{Gi} c_i < \sum_j v_{Gj} b_j$$

⇒ Wettbewerbsintensität zwischen „Spezies“

→ totaler Wettbewerb:

$$\sum_i c_i = \sum_j b_j$$

Nullsummen-Spiel

$$\rightarrow \sum_i v_{Gi} c_i - \bar{v} \sum_i c_i < \sum_j v_{Gj} b_j - \bar{v} \sum_j b_j$$

$$\Rightarrow \sum_i c_i (v_{Gi} - \bar{v}) < \sum_j b_j (v_{Gj} - \bar{v})$$

⇒ überdurchschnittlicher Beziehungsgrad

Hamilton (1970):

„Anyone is your enemy who is less closely to
you than the average in the population“

⇒ „natürlicher“ Grad der Abneigung gegenüber
anderen Individuen anstatt vollkommener
Indifferenz (vgl. Homo Oec.)

Macht- und Konfliktökonomik

Teil II: Entwicklungslinien der modernen Macht- und Konfliktökonomik

3 Ansatzpunkte der ökonomischen Machtanalyse

Literaturhinweise zu Kapitel 3:

Basu, K.: Prelude to Political Economy, Oxford 2000, 132 - 165.

Olson, M.: Macht und Wohlstand, Tübingen 2000, 15 – 39.

Rothschild, K.; The Absence of Power in Contemporary Economic Theory, in: Journal of Socio-Economics 31 (2002), 433 – 442.

Wittman, D.: Various Concepts of Power, in: British Journal of Political Science 6 (1976), 449 – 462.

- Defizite ökonomischer konventioneller
Wirtschaftsforschung

→ Markt- und Verhandlungsmacht als spezielle Probleme
in der Ökonomik erfaßt, aber ohne allgemeines ökon.
Verständnis der Macht

⇒ allgemeine ökonomische Theorie der Macht fehlt als
Grundlage in modernen (politisch-)ökonomischen
Studien!

→ Spezialisierungsargument:
Macht ein Problem der Politikwissenschaften, der
Soziologie und der Psychologie

⇒ Problem (s.o.):
Machtaspekte werden ad hoc dort eingebaut, wo
der Ökonom aus „Erklärungsnöten“ dazu
gezwungen wird

⇒ Ad hoc-Theorien, die auf keiner „allge-
meinen“ Grundlage des Machtphänomens
stehen:

lediglich „Maßzahlen“ für „exogenes“
Phänomen der Macht, keine ökonomische
Logik der Machtentstehung und –verteilung

Bspl.: Definition von Marktmacht anhand
von Marktanteilen, aber kein eigent-
liches ökonomisches Macht-Kalkül
(Abwägung, Ausmaß) der Unter-
nehmensleitung bzw. Marktteil-
nehmer

⇒ Machtaspekt(e) als ein (potentielles)
Essential ökonomischer Entscheidungen
nicht beachtet!

- ⇒ z.B. Machtaspekt in den Beschränkungen einer ökonomischen Entscheidung zu beachten (analog zu Anreizverträglichkeits-, Teilnahmebedingungen, technischen Begrenzungen)
- ⇒ zudem: Beschränkungen („Nebenbedingungen“) selbst können durch Machtaspekte beeinflusst werden
- Bspl.: Macht der „Global Players“

Adam Smith (*Wealth of Nations*, hinterer Teil):

Machtverhältnisse beeinflussen ökonomische Prozesse grundsätzlich, entweder über Privilegienverteilungen oder über Diskriminierung anderer

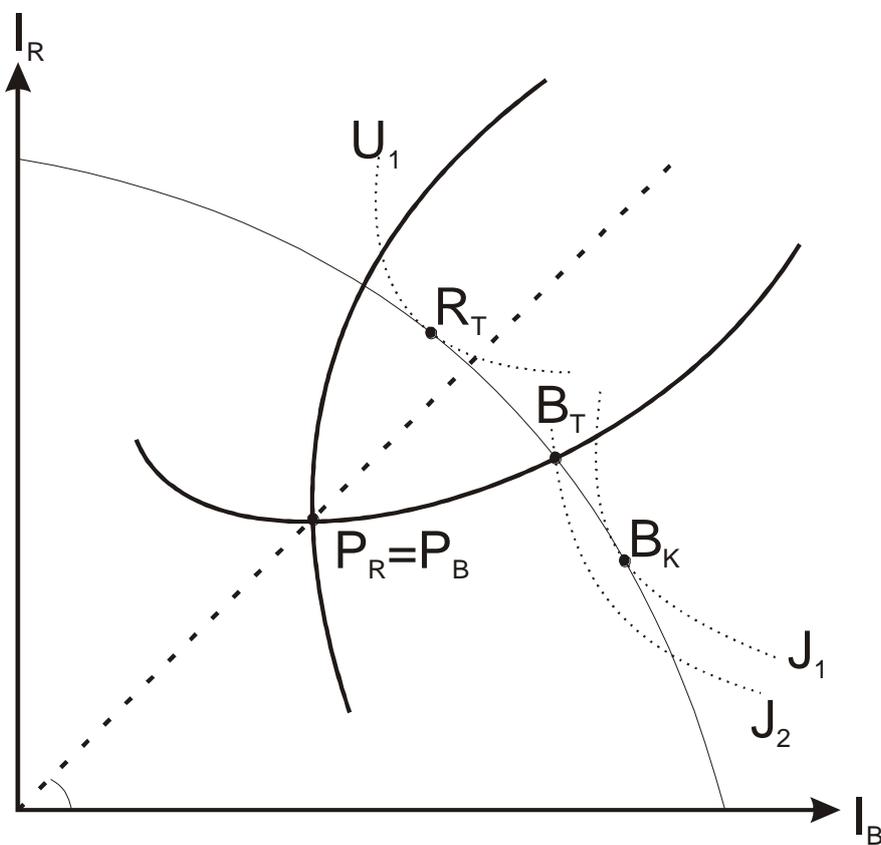
- Privilegierungsmacht, Diskriminierungsmacht
 - ⇒ Abneigung gegen Lobbyismus, Monopolstellungen, staatliche Eingriffsmacht
 - ⇒ wünschenswerte Rahmenbedingungen einer Marktwirtschaft auch von Machtverhältnissen abhängig
 - ⇒ Macht- und Gerechtigkeitsaspekte unterliegen ökonomischen Entscheidungen
- (Gerechtigkeit als ein Mechanismus zur Lösung und Steuerung von Macht- und Konfliktfragen)

- Erfassung des Machtaspekts in der politischen Ökonomie und der Spieltheorie

„Politik ist die Kunst, das eigene Umfeld zu kontrollieren.“
 Hunter S. Thompson, *Königreich der Angst* (2006), S. 117

→ Tausch- und konfliktbasierte Machtausübung

→ Ansatzpunkt der ökonomischen Erfassung von Macht durch Anwendung der Konfliktpotentialerfassung (s. Kap. 2)



⇒ R: „Reine“ maximale *Tauschmacht* führt zum individuellen Optimum $R_T = R_K$

B: maximale *Tauschmacht* führt zu B_T

maximale *Konfliktmacht* führt zu B_K

(implizite Annahme: effiziente Machtausübung:
keine produktionsseitigen Verluste (s. Grenze der Einkommenserzielungsmöglichkeiten))

⇒ unterschiedliche Möglichkeiten / Fertigkeiten („Kunst“), das eigene [soziale] Umfeld zu kontrollieren.

⇒ Macht als Fähigkeit zur effektiven Kontrolle und Beherrschung des relevanten sozialen Umfelds,

basierend auf Tausch- und/oder Konflikt(androhungs)-aktivitäten

- **Machtaspekte im strategischen / spieltheoretischen Zusammenhang:**
 - relativ frühe Analysen in der Politikwissenschaft (Dahl 1957, Riker 1964), auch Beiträge dazu aus der behavioristischen Vwl (Simon 1953, March 1957) und der allg. Spieltheorie (Shapley/Shubik 1954, Harsanyi 1956)
 - Wittman (1976): „extremely chaotic field“
 - präzise Definition von Macht und deren Ausübung in strategischen Verhältnissen
 - Überprüfung verschiedener Definitionen von Macht
 - formalanalytische Theorie der Macht und ihrer strategischen Determinanten
 - Herleitung von Machtindizes

		B	
		<i>Pro (p)</i>	<i>Contra (c)</i>
A	<i>Pro</i>	P_{pp}	P_{pc}
	<i>Contra</i>	P_{cp}	P_{cc}

- Machtaspekte und -erfassung im Modell

→ *Rolleninversion*

Person A ist *mächtiger als* Person B, wenn die Wahrscheinlichkeit, daß ein Projekt, das A befürwortet und B ablehnt, genehmigt wird, höher ist als die Wahrscheinlichkeit, daß es realisiert wird, wenn A dagegen und B dafür ist.

→ Test:

Rollen („Befürworter“, „Ablehner“) werden getauscht

$$P_{pc} > P_{cp}$$

→ Machtindex (Machtverteilung):
Rangordnung des Einflusses

→ Machtindifferenz: gleiche WK

→ Machtveränderung: Rangordnung ändert sich
(z.B. bei mehreren Spielwiederholungen)

→ *Begrenzung des Wahlmöglichkeitenraums*

Person A ist *mächtiger als* Person B, wenn die niedrigste Wahrscheinlichkeit, daß ein Projekt, das A befürwortet, genehmigt wird abzüglich der höchsten Wahrscheinlichkeit, wenn A dagegen ist, größer ist als die niedrigste Wahrscheinlichkeit, daß ein Projekt, das B befürwortet, genehmigt wird abzüglich der höchsten Wahrscheinlichkeit, wenn b dagegen ist

→ Test:

Differenz des Wahrscheinlichkeitsraums, innerhalb dessen das individuell erwünschte Ergebnis/Handeln erfolgt

$$P_{pc} - P_{cp} > P_{cp} - P_{pc}$$

→ **Machtindex (Machtverteilung):**
Rangordnung des Einflussraums

→ **Machtindifferenz:** gleiche WK-Differenz

→ **Machtveränderung:** Rangordnung ändert sich
(z.B. bei mehreren Spielwiederholungen)

→ *Beschränkung des Ergebnisraums*

Person A ist *mächtiger als* Person B, wenn sie die Menge aller denkbaren Ergebnisse (z.B. Projektvolumen) stärker einschränken kann.

→ Test:

Beschränkung des Wahrscheinlichkeitsraums, innerhalb dessen das individuell erwünschte Ergebnis/Handeln erfolgt (für die Fälle, daß ein Spieler dafür oder dagegen ist)

$$P_{pp} - P_{pc} < P_{pp} - P_{cp} \quad \wedge \quad P_{cp} - P_{cc} < P_{pc} - P_{cc}$$

→ *Fähigkeiten zur Beschädigung anderer*

Person A ist *mächtiger als* Person B, wenn sie stärkere Kontrolle über die Höhe der Auszahlung / des Entgelts an die andere Seite hat. Sie kann dann der Person B höheren Schaden /höhere Verluste zufügen

→ Test:

Verringerung der WK des Ergebnisses, das sich die andere Person wünscht

$$P_{pp} - P_{cp} > P_{pp} - P_{pc} \quad \wedge \quad P_{cp} - P_{cc} < P_{pc} - P_{cc}$$

→ Verhältnis der vier Machtkonzepte (für das Bspl!)

- zwei erzielen das gleiche Ergebnis
- $P_{pc} > P_{cp}$ bedeutsam

- Bilaterale und *tri-/multilaterale Verhältnisse* als Begründungsmuster für die ökonomische Analyse der Macht (Basu 2000, Wintrobe 1998)

⇒ Multilaterale Beziehungen sind für (bilaterale) Machtausübung bedeutsam

⇒ Macht als Lösungsproblem des multilateralen Vertrags
(Erkenntnisgegenstand der konstitutionellen Ökonomik)

⇒ augenscheinlich friedlicher/freiwilliger Tausch ist tatsächlich erzwungener Tausch

Bspl.: Indisches Kastensystem

⇒ „Man of influence“: Loyalität und Zwang

→ einseitige *Machtverteilung* („klassische“ Diktatur) zwischen Machthaber/Herrscher und Beherrschten/Unterdrückten

→ multilaterale *Machtverteilung* („Diffuse“ Diktatur)

Havel (1978, 1986): „Jeder ist auf seine Weise ein Opfer und ein Gewinner des Machtsystems“

→ Freiwillige vs. erzwungene Kooperation

⇒ Definition von Zwang („Nötigung“)

Macht- und Konfliktökonomik

Teil III: Tausch- vs. Konfliktparadigma

1 Wohlfahrtsökonomische Grundlagen des Tauschparadigmas

Literaturhinweise zu Kapitel 1:

Anderton, C.H., Anderton, R.A.: The Economics of Conflict, Production, and Exchange, in: Brauer, J., Gisser, W.G. (Eds.), Economics of Conflict and Peace, Aldershot et al. 1997, 54 – 81, hier: 58 - 60.

Hirshleifer, J., Hirshleifer, D.: Price Theory and Applications, 6th Ed., Upper Saddle River / NJ 1998, 474 - 481 (nicht 7th Ed.!).

Skaperdas, S.: Restraining the Genuine Homo Economicus, in: Economics and Politics 15 (2003), 135 - 162.

- Edgeworth-Box des Tausches
 - Reines Tausch- (und Produktions-)Gleichgewicht der Box als didaktischen Grundmodell der Wohlfahrtsökonomik
 - Erweiterte Edgeworth-Box-Analyse verdeutlicht Schwächen der herkömmlichen Edgeworth-Box-Analyse (reines Tauschgleichgewicht als Spezialfall)

- Zusammenhang von friedlicher Produktion, friedlichem Tausch und Konflikt in der einfachsten allgemeinen Gleichgewichtsanalyse
- Produktionsumfang im Schatten des Konflikts ermittelbar
- Nutzenniveaus der Individuen unter den Alternativen Tausch-Konflikt ordinal messbar
- Bedingungen für friedlichen Tausch und Handel im Schatten des Konflikts bzw. als Alternative zum Konflikt

→ Modellannahmen:

- 2 Personen (A, E)
- 2 Konsumgüter (F, C)

$$F = F_A + F_E = \bar{F},$$

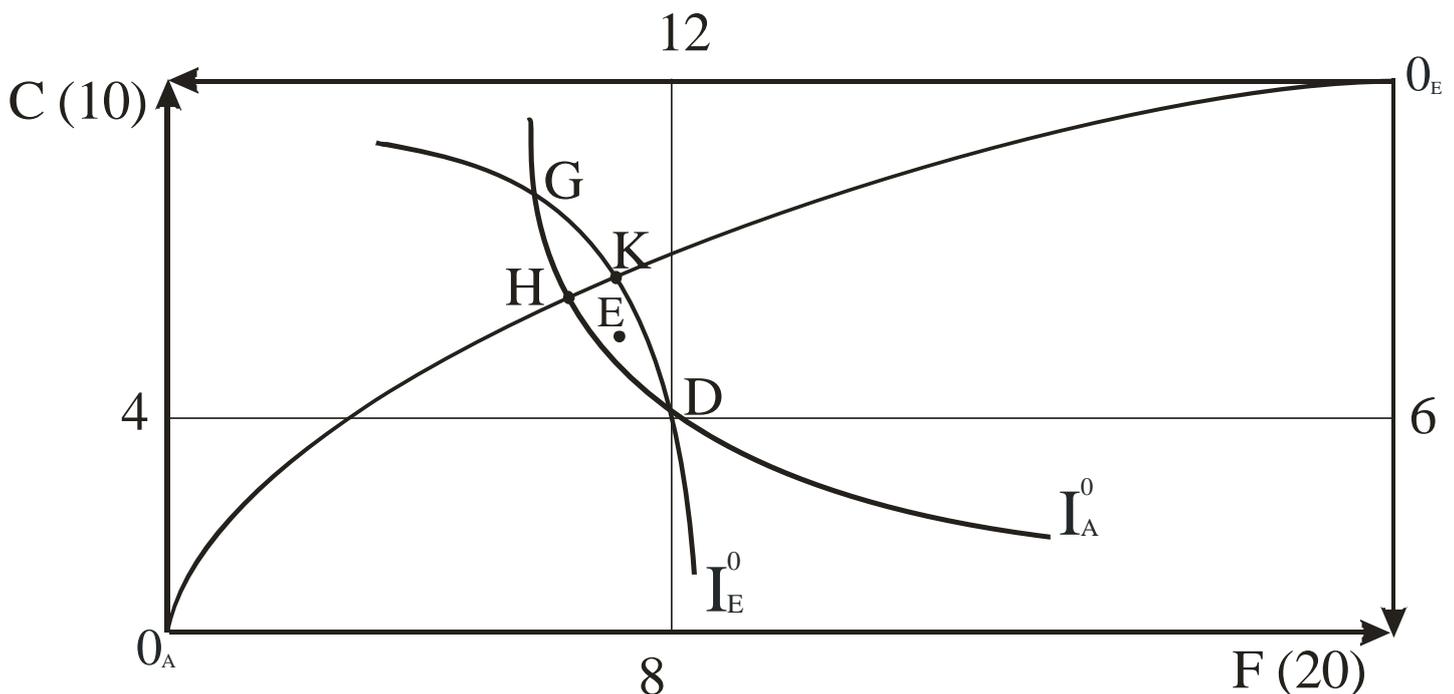
$$C = C_A + C_E = \bar{C}$$

- $\{\bar{F}; \bar{C}\}$: geg. volkswirtschaftlicher Output (Vollbeschäftigung in friedlichen Aktivitäten)
Bspl: {20;10}
- Größe der Box variiert mit der volkswirtschaftlichen Produktionsmenge der beiden Güter

- Ausgangsallokation (Status Quo) vor Tauschaktivitäten (beruht auf persönlichen Ressourcenausstattungen und Fähigkeiten, die die individuelle Produktion bedingen)

Bspl: D

- Status-Quo-Allokation hängt von der Aufteilung der Ressourcen auf die zwei Produktionsaktivitäten ab
- Präferenzstrukturen durch wohldefinierte Indifferenzkurven charakterisiert:
Nutzenniveaumessung



Wohlfahrtsökonomische Tausch-Box

→ Wohlfahrtsökonomische Analyse:

⇒ Potential für Tauschgewinne:

Tauschlinse mit Kontraktkurven*abschnitt* HK

⇒ Pareto-Verbesserung (Linse ermöglicht Punkt E),
Pareto-Optimum (Kontraktkurve)

- Konfliktproblem der Wohlfahrtsökonomik (Fairness)

→ Soziale Präferenzen („Other-regarding preferences“)

z.B. Neidbehaftete Präferenzstrukturen

hier: Güterbündel der anderen Person wird geneidet

Messung: Güterbündel des anderen verschafft mir
höheres Nutzenniveau

graphisch: Spiegelung der Ausgangsallokation oder
des Tauschgleichgewichts durch Mittel-
punkt (Vgl. z.B. D mit D' o. K mit K')

⇒ Lösung:

Kriterium der Gerechtigkeit / Fairness

z.B. „Neidfreiheit“

⇒ Einschränkung des relevanten Tauschbereichs:
Tauschlinse von M („Neidfreiheitslinse/-zone“)

z.B. im Fall der Grafik:

→ Umverteilung der Ausgangsausstattung von D nach K oder D nach M

→ Neidsteuer (Bös/Tillmann 1985)

⇒ Individuen können in die in die Neidfreiheitszone hinein tauschen
(von M aus garantiert, von K aus Neidfreiheit erreichbar)

Macht- und Konfliktökonomik

Teil III: Tausch- vs. Konfliktparadigma

2 Ordnungsökonomische Grundlagen des Tauschparadigmas: Konstitutionelle Wirtschaftstheorie I

Literaturhinweise zu Kapitel 3:

Brennan, G., Buchanan, J. M.: "The Reason of Rules: Constitutional Political Economy", Liberty Fund, Indianapolis 2000, Chp. 2.

Neumärker, K.J.B.: Finanzverfassung und Staatsgewalt in der Demokratie 1995, 5 - 54.

Skaperdas, S.: Restraining the Genuine Homo Economicus, in: Economics and Politics 15 (2003), 135 - 162.

[entfällt]

Macht- und Konfliktökonomik

Teil III: Tausch- vs. Konfliktparadigma

3 Konflikt und Kooperation in der Tausch- und Produktionswirtschaft

Literaturhinweise zu Kapitel 3:

Anderton, C.H., Anderton, R.A.: The Economics of Conflict, Production, and Exchange, in: Brauer, J., Gisser, W.G. (Eds.), Economics of Conflict and Peace, Aldershot et al. 1997, 54 – 81, hier: 58 - 60.

Skaperdas, S.: Restraining the Genuine Homo Economicus, in: Economics and Politics 15 (2003), 135 - 162.

Anderton, C.H., Carter, J.R.: Principles of Conflict Economics, Cambridge, 2009, 246-268.

- Integration der konfliktökonomischen Problematik in das „Grundmodell“ der Edgeworth-Box

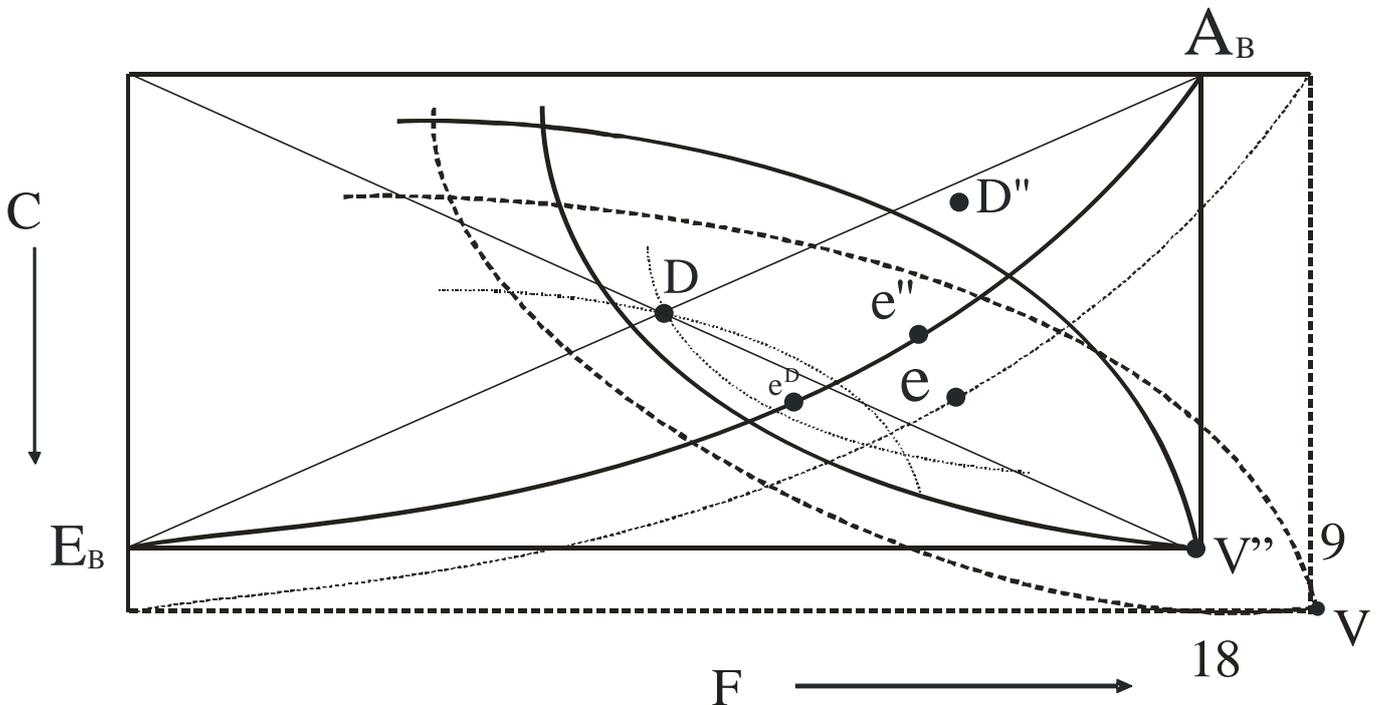
→ vereinfachende Annahme:

spezifische Faktorausstattungen

- A produziert nur F (max. 20),

- E produziert nur C (max. 10)

⇒ Anfangsausstattung: Punkt V



Konflikt-Tausch-Box

→ Alternative (1): reiner Tausch mit dem Tauschpotential der Anfangsausstattung der friedlich produzierten Güter

⇒ Punkt e

→ Alternative (2): Transformation von Ressourcen in Konfliktgüter (z.B. Waffen, Kampf) mit reinem Konfliktergebnis (Standardfall der Konfliktökonomik)

→ (Nur) A erzeugt Waffen und gibt dafür Produktionsmöglichkeiten für F auf

⇒ A kann sich Produktion von E aneignen, da E kein „Konfliktgut“ besitzt und sich nicht „wehren“ kann

⇒ Allokation A_B

→ Umgekehrte Konfliktaustragung (nur E): E_B

→ Beide investieren in Konfliktmaßnahmen

⇒ verkleinerte Edgeworth-Box als Produktionspotential, das *je nach Konfliktausgang* aufgeteilt wird

⇒ *relative Stärke* der Konfliktparteien

- „gleichstark“: Mittelpunkt D der verkleinerten Box (Gleichverteilung)
- A stärker: D''

→ Alternative (3): Transformation von Ressourcen in Konfliktgüter (z.B. Waffen, Kampf) mit „unreinem“ Konfliktergebnis: Tauschoption im Schatten des Konflikts

⇒ Ausstattung für Tauschpotential: Punkt V''

⇒ Tausch findet trotz „Rüstung“ statt, wenn *beide* den Tausch präferieren:

- Konfliktpunkt D:
Beide können sich durch Tausch besser stellen,
z.B. in e''
- Konfliktpunkt D'' :
A steht im Konfliktfall besser da, deshalb kein
Tausch

→ Alternative (4): Simultanes Konflikt-Tausch-Gleichgewicht

- Konfliktpunkt D:
Trotz ausgetragenen Konflikt haben A und E
Interesse an weiterem Tausch, z.B. von D nach e^D
- Konfliktpunkt D'' :
entsprechender Tauschbereich zu definieren

→ Ökonomische Anreizstruktur:

Grundsätzlicher Anreiz für die Individuen, im Zustand der größeren Tauschoptionen (größere Edgeworth-Box) in Konfliktgüter zu investieren, damit eine im Vergleich zu den Tauschmöglichkeiten bevorzugte Güterallokation (A_B resp. E_B) zu erreichen ist.

⇒ Reine Tauschwirtschaft unrealistischer Spezialfall
(reine / „große“ Tauschbox irrelevant)

⇒ Konfliktgüterbereitstellung mit entsprechender
Konfliktbereitschaft führt zu einem *Machtgleichgewicht* („Balance of Power“), hier: D resp. D''

⇒ Bei ausschließlicher Wahl zwischen Konflikt- und Tauschaktionen wird trotz Konfliktgüterproduktion u.U. letztlich Tausch bevorzugt (s. Punkt D i. Vgl. zu e")

Bspl: Hochrüstungsgleichgewicht der Supermächte im „Kalten Krieg“:
Handel zwischen Ost und West im Schatten des Konflikts

⇒ Gefangenendilemma der Konfliktgüterproduktion bei letztlichem Tausch:

Obwohl der reine Tausch ohne Konfliktgüterproduktion (ohne den Schatten des Konflikts) das höchste Tauschpotential und die höchste soziale Wohlfahrt bietet, haben die Individuen den Anreiz, „nichtkooperative“ Konfliktgüter zu produzieren und damit das gesellschaftliche Tauschpotential zu senken, obwohl beide letztlich doch nur tauschen (stets aber „nur“ im Schatten des Konflikts)

Grund: A_B bzw. E_B führen zu einseitiger Konfliktgüterbereitstellung, da dies die dominante Strategie ist, egal ob die Gegenseite auch in Konflikt investiert oder nicht

⇒ aber:

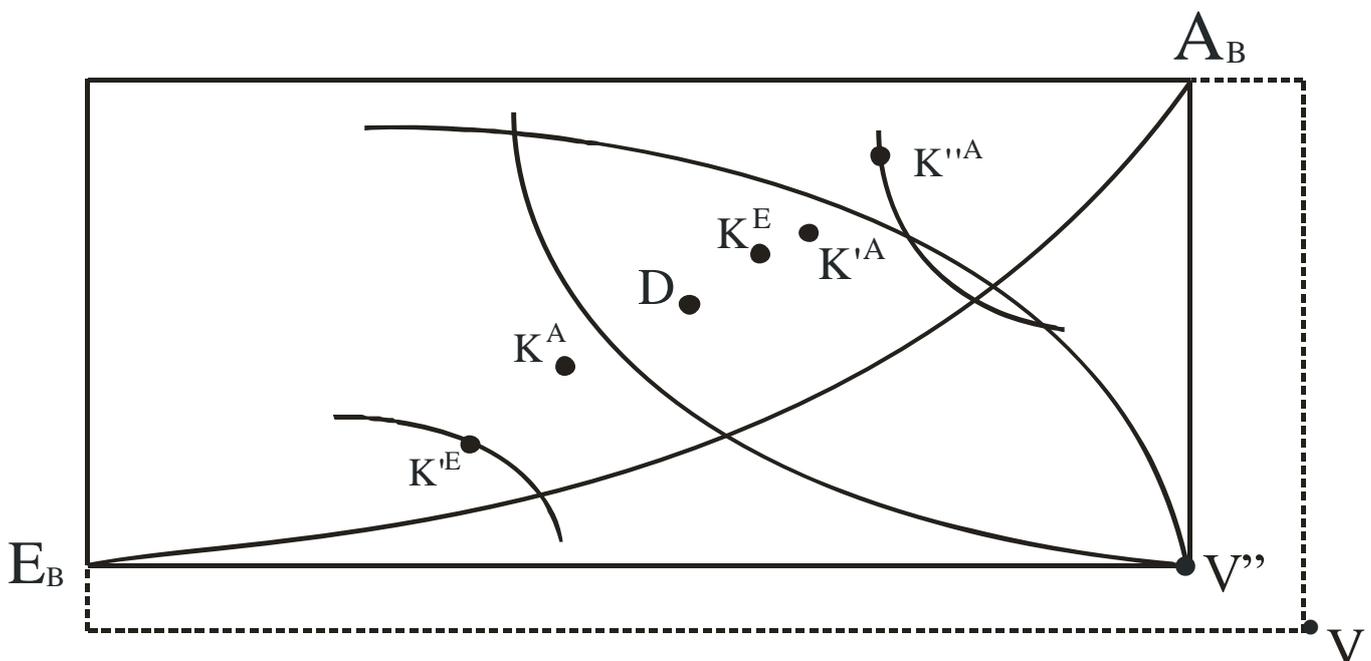
Machtgleichgewicht bzw. (teilweiser) Ausgleich der Konfliktausübungspotentiale macht Tausch und Handel im Vergleich zur Konfliktausübung (erst) vorteilhaft!

Einführende Analyse grundlegender Konflikttechnologien: Defensive, offensive und neutrale Technologien

→ Neutrale Konflikttechnologie:

Weder Angriff noch Verteidigung ist vorteilhaft

⇒ einheitlicher Konfliktpunkt (z.B. D oder D'')



Konflikt-Tausch-Box mit unterschiedlichen Konflikttechnologien

→ Verteidigung vorteilhaft:

Derjenige, der den Konflikt initiiert, erleidet im Vergleich zu neutraler Technologie und zu Verteidigung einen Nachteil

z.B. K^A für Angriff durch A, K^E für Angriff durch E

⇒ beide bevorzugen Tausch,

⇒ A wird grundsätzlich nicht angreifen, da auch Ausgangsausstattung V'' höheren Nutzen verspricht

⇒ E wird nicht angreifen, da K^E eine Tauschlinie eröffnet mit Tauschmöglichkeiten auf der Kontraktlinie. E eröffnet den Konflikt nicht, obwohl das Konfliktergebnis besser als die Ausgangsallokation V'' ist

→ Offensive vorteilhaft:

Derjenige, der den Konflikt initiiert, erzielt im Vergleich zu neutraler Technologie und zu Verteidigung einen Vorteil

z.B. K'^A bzw. K''^A für Angriff durch A,
 K^E für Angriff durch E

⇒ A bevorzugt im Beispiel der Grafik Tausch (K'^A liegt in der Tauschlinie, K''^A auf einem Nutzenniveau, das mit Tausch erreichbar ist), E bevorzugt Konflikt (Indifferenzkurve durch K^E liegt außerhalb der Tauschlinie)

- Extreme Situation:

“First-Mover-Advantage“:

Beide haben die gleiche Kampfkraft, aber wer zuerst seine Konfliktfähigkeiten einsetzt, gewinnt und kann den anderen vollständig ausbeuten (z.B. durch Tötung)

⇒ A_B bzw. E_B

⇒ Tausch ist unter dieser Konflikttechnologie keine relevante Option!

⇒ Konfliktbeziehungen, die in hinreichendem Maße die Offensive belohnen, führen zu sehr geringen Möglichkeiten friedlichen Tauschs und Produktion

⇒ Konfliktbeziehungen, die die Defensive belohnen, führen zu relativ günstigen Möglichkeiten friedlichen Tauschs und Produktion

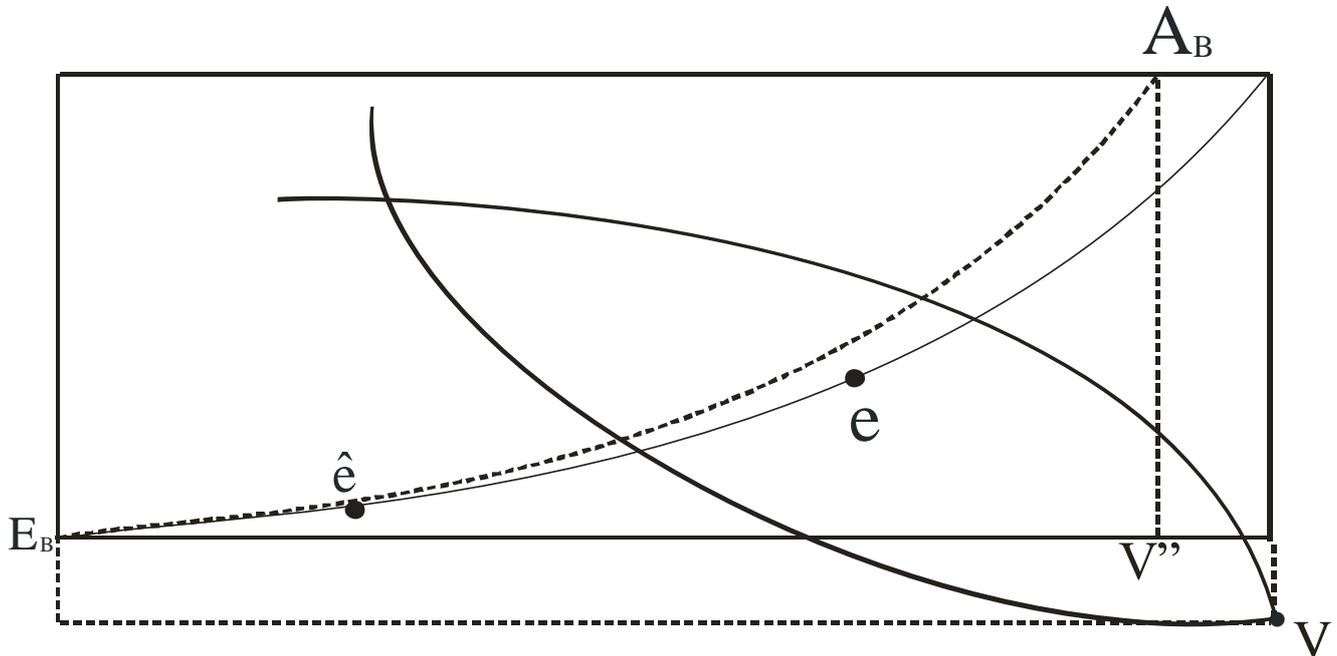
→ Asymmetrische Konflikttechnologie:

- Eine Seite hat überlegene Waffentechnik und ist deshalb dominant
- Die dominierte Konfliktpartei investiert nicht in ihr spezifisches, technologisch weit unterlegenes Konfliktgut, da auch hohe Mengen die dominante Technologie nicht überwinden können
- Dominante Konfliktpartei produziert Konfliktgut nur in dem Maße, daß die uneingeschränkte Dominanz glaubhaft ist (im Bspl. der Grafik: E, produziert 9 statt 10 E. von C)

⇒ Gleichgewicht E_B bzw. \hat{e}

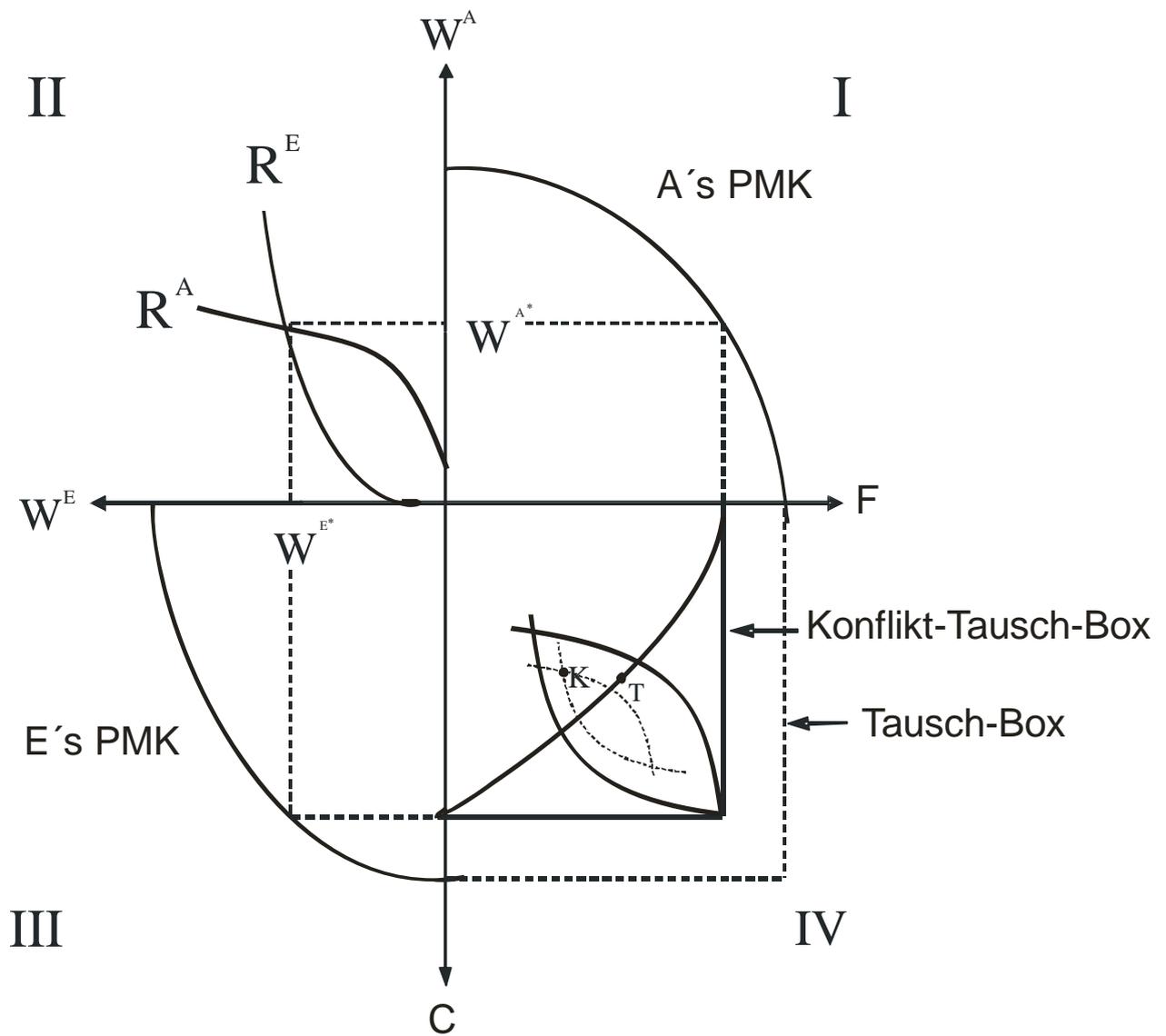
(Subsistenzniveau von A)

\Rightarrow A ist „Untertan“ von E



Asymmetrische Konflikttechnologie

- Allgemeines Konflikt-Tausch-Produktions-Gleichgewicht



- Konfliktökonomische Kritik an den Hauptsätzen der Wohlfahrtsökonomik
 - Erstes Theorem der Wohlfahrtsökonomik
 - Zweites Theorem der Wohlfahrtsökonomik