

7. Transformation und synthetische Theoriebildung am Beispiel der Theorie kollektiver Güter

Die Fruchtbarkeit des Transformationsmodells und der Idee der synthetischen Theoriebildung für das individualistische Programm soll abschließend am Beispiel von Olsons (1971) Theorie kollektiver Güter¹ überprüft werden. In dieser Theorie geht Olson bekanntlich von der Frage aus, unter welchen Umständen Individuen, die gemeinsame Interessen oder Ziele haben, im Sinn der Realisierung dieser gemeinsamen Interessen oder Ziele handeln werden.

Die Theorie kollektiver Güter als ein „klassisches“ Beispiel der ökonomischen Theorie der Politik kann aus einigen Gründen Interesse beanspruchen. So hat Olson (1971: 172 f.) darauf aufmerksam gemacht, daß in modernen Industriegesellschaften als Folge von z. B. zunehmender Urbanisierung und Bevölkerungsdichte sowie ökonomischer und technologischer Entwicklungen mit einer Zunahme externer Effekte, also grob gesprochen, positiver oder negativer Konsequenzen der Handlungen eines oder mehrerer Akteure für andere Individuen, zu rechnen ist. Die Sicherstellung der Versorgung mit kollektiven Gütern bzw. die Beseitigung kollektiver Übel erlangt daher wachsende politische Bedeutung, und zwar deshalb, weil – wie sich zeigen wird – die ausreichende oder mangelnde Versorgung mit kollektiven Gütern durch Verflechtungen externer Effekte wesentlich beeinflusst wird.

Auch für die Weiterentwicklung der soziologischen Theoriebildung selbst ist die Theorie Olsons unter verschiedenen Gesichtspunkten interessant. Zwar sind explizite Anwendungen der Theorie für die Erklärung von Explananda, die üblicherweise dem Objektbereich der Soziologie zugeordnet werden, noch recht selten – ein aktuelles Beispiel für eine solche Anwendung ist etwa Wipplers (1979) Behandlung des Problems verbandsinterner Demokratie (vgl. z. B. Michels „ehernes Gesetz der Oligarchie“) –, doch kann vermutet werden, daß entsprechende Versuche bei mehreren Problembereichen zu fruchtbaren Konsequenzen führen könnten.

Als erstes bestehen Zusammenhänge zwischen der Kollektivgutproblematik und dem Problem der Erklärung der Entstehung und Sicherung sozialer Ordnung. Verschiedentlich ist gezeigt worden (Buchanan 1975, Taylor 1976, Vanberg 1978b), daß auch das Hobbessche Problem als Problem der Versorgung einer großen Zahl von Individuen mit einem Kollektivgut verstanden werden kann. Trifft dies zu, dann könnte die Theo-

rie kollektiver Güter möglicherweise auch bei der Lösung dieses zentralen Problems der Soziologie hilfreich sein².

Weiterhin hat die Theorie kollektiver Güter Konsequenzen für die Frage nach den Bedingungen, unter denen erwartet werden kann, daß Individuen mit gemeinsamen Interessen Organisationen unterstützen, deren Ziel die Förderung und Durchsetzung dieser Interessen ist. Hier könnte sich ergeben, daß die in der Dahrendorfschen (1959: 182 ff.) Konflikttheorie genannten empirischen Bedingungen für die Organisation von Quasigruppen mit latenten Interessen zu Interessengruppen mit manifesten Interessen zumindest ergänzungsbedürftig sind. Als Bedingungen der Organisation von Interessen nennt Dahrendorf „technische Bedingungen“, wie materielle Mittel, Normen, Gründer und Führer, „politische Bedingungen“, wie Koalitionsfreiheit und „soziale Bedingungen“, wie z. B. Kommunikationsmöglichkeiten. Die Theorie Olsons könnte sowohl für die Benennung weiterer relevanter Variablen als auch für die Systematisierung der Einflüsse dieser verschiedenen Variablengruppen einen Beitrag leisten (vgl. ähnlich auch Oberschalls 1978: 307 Bemerkungen über die Bedeutung der Kollektivguttheorie für die Mobilisierung von Gruppen).

Abgesehen von möglichen Beiträgen zur Klärung des Problems der sozialen Ordnung und zur Kritik und Weiterentwicklung der Konflikttheorie könnte die Theorie kollektiver Güter schließlich auch noch als eine Alternative zu funktionalistischen Argumentationen in Betracht kommen. Opp (1978c: 145 ff.) schlägt vor, die im Funktionalismus in häufig unklarer Weise thematisierten „funktionalen Imperative“ bzw. „funktionalen Erfordernisse“ als kollektive Güter für die Mitglieder eines sozialen Systems zu verstehen und daher „Systemprobleme“ als Unterversorgung der Mitglieder des Systems mit kollektiven Gütern zu konzeptualisieren. Falls diese individualistische Rekonstruktion im Prinzip adäquat ist (vgl. auch die Überlegungen in Harsanyi 1976b), könnte also auch geprüft werden, welchen Beitrag die Theorie kollektiver Güter zur Beantwortung der bisher wohl kaum hinreichend geklärten Fragen leisten kann, unter welchen Bedingungen ein Systemproblem auf welche Weise gelöst wird.

Im folgenden soll nun versucht werden, Olsons Theorie unter Verwendung der bisher erarbeiteten Instrumentarien zu rekonstruieren. Im Mittelpunkt stehen soll dabei die von Olson selbst (1971: 35) als zentraler Bestandteil seiner Untersuchungen herausgestellte Analyse der Kollektivgutproblematik im Kontext großer Gruppen.

7.1 Die Theorie kollektiver Güter: Objektbereich und Hypothesen

Die Theorie Olsons kann als eine Auseinandersetzung mit der *These* verstanden werden, daß Individuen, die gemeinsame Ziele und Interessen haben, versuchen werden, diese gemeinsamen Interessen zu fördern und ihre gemeinsamen Ziele zu realisieren, da sie in diesem Fall alle besser gestellt wären (Olson 1971: 2). Hintergrundannahme für diese These ist nach Olson die Annahme rationalen und eigeninteressierten Handelns seitens der Akteure. Die von Olson kritisierte Auffassung kann dann auch in der Vermutung zusammengefaßt werden, daß rationale und eigeninteressierte Individuen hinsichtlich ihrer gemeinsamen Interessen ähnlich wie hinsichtlich ihrer privaten Interessen handeln. Olsons *Gegenthese* ist die (vgl. 1971: 2 f.), daß rationale und eigeninteressierte Akteure nur unter ganz bestimmten und im einzelnen anzugebenden Bedingungen bereit sein werden, ihre gemeinsamen Ziele durch eigene Aktivitäten zu fördern. Solche besonderen Bedingungen liegen zum einen dann vor, wenn die Zahl der betroffenen Individuen klein ist und sie sind andererseits auch dann gegeben, wenn die Akteure entweder durch Anwendung von Zwang zum Handeln veranlaßt werden oder aber durch Beiträge für Ziele, die sie mit anderen teilen, zugleich ihre persönlichen Interessen fördern können. *Konsequenz* dieser These Olsons ist v. a., daß rationale und eigeninteressierte Akteure ohne diese besonderen Umstände auch keine Organisationen unterstützen werden, deren Ziel die Förderung gemeinsamer Interessen einer Anzahl von Individuen ist.

Unter einer *Gruppe* versteht Olson (1971: 8) ganz allgemein eine Anzahl von Personen mit einem gemeinsamen Interesse. *Organisationen* können dann als korporative Akteure (Coleman) charakterisiert werden, von denen die Mitglieder einer Gruppe die Förderung ihrer gemeinsamen Interessen erwarten (vgl. Olson 1971: 5 ff.). Als Beispiele für Gruppen, Organisationen und von ihnen geförderte Zwecke nennt Olson Gewerkschaften, die höhere Löhne und bessere Arbeitsbedingungen für ihre Mitglieder anstreben, Bauernverbände, die sich um eine günstige Gesetzgebung bemühen, Kartelle, die höhere Preise für die angeschlossenen Unternehmungen erreichen wollen und Aktiengesellschaften, die das den Aktionären gemeinsame Interesse an höheren Dividenden und Aktienkursen zu bedienen suchen.

Die Realisierung der gemeinsamen Interessen der Mitglieder einer Gruppe interpretiert Olson als Versorgung dieser Individuen mit einem kollektiven Gut. Für *kollektive Güter* ist charakteristisch, daß sie, sofern sie einem Individuum zur Verfügung stehen, zugleich auch anderen Per-

sonen zugänglich sind. Als Definition schlägt Olson (1971: 14) daher vor: „A common, collective, or public good is here defined as any good such that, if any person X_i in a group $X_1, \dots, X_i, \dots, X_n$ consumes it, it cannot feasibly be withheld from the others in the group.“

Versucht man, diese Definition zu erläutern und unterschiedliche Arten von Kollektivgütern zu unterscheiden, kann man ausgehen von Gütern, die durch „*Verbundenheit des Angebots*“ („jointness of supply“) gekennzeichnet sind. Verbundenheit des Angebots liegt dann vor (vgl. Head 1962: 201, Riker & Ordeshook 1973: 260), wenn jede Einheit eines Gutes, die einem Individuum angeboten wird, zugleich auch anderen Individuen angeboten werden kann. Es handelt sich dabei also um solche Güter, die von mehreren Akteuren genutzt werden können (vgl. Eschenburg 1975: 263). Beispiele wären etwa öffentliche Parkanlagen, Straßen oder Theateraufführungen³.

Kollektive Güter können nun als diejenigen Güter gekennzeichnet werden, für die neben der Verbundenheit des Angebots auch noch *Nicht-Ausschlußfähigkeit* vorliegt (vgl. Head 1962: 203 ff., Olson 1971: 14, Anm. 21). Mit Musgrave (1959: 8 ff.) kann man davon sprechen, daß für ein Gut ein Ausschlußprinzip („exclusion principle“) dann gilt, wenn jeder Verbraucher vom Konsum dieses Gutes ausgeschlossen wird, falls er nicht bereit ist, dem Eigentümer einen festgesetzten Preis zu zahlen. Güter, für die das Ausschlußprinzip nicht gilt, sind also diejenigen, bei denen beliebige potentielle Konsumenten auch dann nicht am Verbrauch gehindert werden können, wenn sie sich nicht an den Kosten der Bereitstellung des Gutes beteiligen. Gern genannte Beispiele für derartige nicht-ausschlußfähige Güter sind dann etwa Leuchttürme, nationale Verteidigung oder (wissenschaftliches) Wissen.

Bei dieser Definition kollektiver⁴ Güter ist zu beachten, daß Verbundenheit keineswegs die Nicht-Geltung des Ausschlußprinzips impliziert. Eine Theatervorstellung als ein verbundenes Gut wird z. B. dadurch mit einem Ausschlußmechanismus versehen, daß jeder Zuschauer eine Eintrittskarte erwerben muß. Umgekehrt liegt zwar in vielen Fällen nicht-ausschlußfähiger Güter auch Verbundenheit vor, auch hier sind jedoch Ausnahmen denkbar, in denen ein unverbundenes Gut (z. B. Krankenversicherung oder Wohnraum) unter Nicht-Geltung des Ausschlußprinzips angeboten wird (vgl. Head 1962, Frohlich & Oppenheimer 1978: 35).

Relevante Teilklassen kollektiver, also verbundener und nicht-ausschlußfähiger Güter ergeben sich schließlich, wenn einerseits zwischen solchen unterschieden wird, die den Nutzen der Konsumenten erhöhen und solchen, die ihn vermindern (kollektive „Übel“) und wenn andererseits mit Mishan (1969: 331 ff.) kollektive Güter, bei denen der Konsument über das Ausmaß seines Konsums selbst entscheiden kann (optional

collective goods) von denjenigen Kollektivgütern abgegrenzt werden, bei denen jeder Konsument gezwungen ist, die gleiche Menge des Gutes zu konsumieren („non-optional collective goods“). Folgende Übersicht kann diese Differenzierungen anhand von Beispielen verdeutlichen⁵:

Beispiele für unterschiedliche Typen kollektiver Güter

	Akteur kann über Ausmaß des Konsums entscheiden	Akteur kann über Ausmaß des Konsums nicht entscheiden
Nutzen des Akteurs wird durch Konsum vermehrt	(1) – Leuchttürme – öffentliches Gesundheitswesen – Wissen	(3) – Deiche – Umweltschutz
Nutzen des Akteurs wird durch Konsum vermindert	(2) – Lärmbelästigung durch Flugplatz – verschmutzter Strand	(4) – Luftverschmutzung – Flutkatastrophen

Olson (1971: 36–43) unterscheidet weiter zwischen „exklusiven“ und „inkluisiven“ Kollektivgütern. Erstere sind solche, bei denen durch neu hinzukommende Konsumenten der Nutzen, den ein einzelner Akteur aus dem Kollektivgut ziehen kann, verringert wird (z. B. Absinken des Preises als kollektives Gut für die Anbieter auf einem Markt durch Eintritt neuer Unternehmungen in den entsprechenden Gewerbebereich). Bei inkluisiven Kollektivgütern erfolgt demgegenüber keine Verringerung (sondern u. U. eine Vermehrung) des Nutzens der Akteure durch neu hinzukommende Konsumenten (Beispiele: Steuersenkungen oder Einfuhrzölle kommen den Mitgliedern des jeweiligen Nutzenkollektivs unabhängig von der Gesamtzahl der Mitglieder zu). Nach Olson (1971: 38, Anm. 58) ist Verexklusive Güter als unverbundene zu charakterisieren seien. Demgegenüber schlägt Lulofs (1978 II: 417 ff.) vor, zwischen beiden Typen von Kollektivgütern nach dem Ausmaß zu unterscheiden, in dem ihr Verbrauch rivalisierenden Charakter hat. Inklusiv sind dann diejenigen Güter, für die gilt, daß bis zu einem gewissen Grad, jenseits dessen Überfüllungserscheinungen („congestion“) auftreten, der Verbrauch durch ein Individuum den (möglichen) Verbrauch seitens anderer Akteure nicht einschränkt, während bei exklusiven Gütern diese Bedingung nicht erfüllt ist.

Von zentraler Bedeutung ist schließlich, daß die Kollektiveigenschaften eines Gutes nicht von inhärenten Merkmalen des Gutes selbst sondern von technischen und sozialen Faktoren und vor allem auch von Eigentumsrech-

ten abhängen. So kann insbesondere ein Ausschluß potentieller Konsumenten zwar prinzipiell immer durchgeführt werden, aber etwa aus Kostengründen, wegen faktisch geltender sozialer Normen oder aufgrund von Eigentumsrechten nicht in Betracht kommen (vgl. Lulofs 1978 I: 143, Buchanan 1968: 51, 177 f., Eschenburg 1975: 265 ff.). Ein Gut kann daher auch stets nur relativ zu bestimmten Mengen von Personen als Kollektivgut klassifiziert werden (Autobahnen sind etwa Kollektivgüter für die Verkehrsteilnehmer in der BRD, nicht hingegen für die in Italien)⁶.

Berücksichtigt man, daß die Realisierung der gemeinsamen Interessen der Mitglieder einer Gruppe, also etwa die Sicherung höherer Löhne oder besserer Arbeitsbedingungen für die Arbeitnehmer bestimmter Industriezweige oder die Verabschiedung günstiger Gesetzesbestimmungen für die Unternehmungen einer bestimmten Branche, ebenfalls als Bereitstellung eines Kollektivgutes verstanden werden kann, wird es möglich, die Theorie kollektiver Güter auch auf Gruppen dieser Art anzuwenden. Ziel der Analyse Olsons ist in diesem Zusammenhang die Beantwortung der Frage, „if it is really true that there is no relation between the size of a group and its coherence or effectiveness, or appeal to potential members; and whether there is any relation between the size of a group and the individual incentives to contribute toward the achievement of group goals“ (1971: 21). An anderer Stelle (1971: 24, Anm. 42) charakterisiert er den „main purpose“ seiner Untersuchung als „studying the relation between the size of the group and the likelihood that it will be provided with a collective good“.

Zufolge der von Olson formulierten *Hypothesen* besteht unter der Annahme rationalen und eigeninteressierten Handelns der Akteure in der Tat ein sehr enger Zusammenhang zwischen der Gruppengröße und der Realisierung der gemeinsamen Ziele der Gruppenmitglieder.

In *kleinen („privilegierten“) Gruppen* besteht nach Olson (vgl. 1971: 3, 22 ff., 44, 50) zumindest für einige Mitglieder ein Anreiz, Kosten für die Bereitstellung des Kollektivgutes zu übernehmen, so daß angenommen werden kann, daß das Gut für die betroffenen Akteure zumindest in gewissem Maße bereitgestellt wird⁷. In *mittelgroßen Gruppen*, in denen kein Mitglied einen Anreiz zur alleinigen Übernahme der Kosten für die Herstellung des Gutes hat, in der andererseits aber Anreize für Verhandlungen zwischen den Akteuren über die Aufteilung der Kosten gegeben sind, ist es unbestimmt, ob das Gut produziert wird. Dies hängt ab vom Ausgang der Verhandlungen zwischen den Akteuren (vgl. Olson 1971: 44, 50). In *großen („latenten“) Gruppen* schließlich wird nach Olson (1971: 44, 50 f.) keine Versorgung der Mitglieder mit dem Kollektivgut erfolgen, sofern auf die betroffenen Individuen kein Zwang ausgeübt wird oder ihnen nicht besondere Anreize geboten werden.

Will man diese Hypothesen zum Gegenstand einer individualistischen Erklärung im Sinn des Transformationsmodells und der Idee der synthetischen Theoriebildung machen, dann muß zunächst zwischen zwei *verschiedenen Problembereichen* unterschieden werden (vgl. Lindenberg 1977: 66 f.). Ein erster Problembereich betrifft die *Erklärung individueller Effekte*, nämlich die Bereitschaft der Akteure, Kosten für die Bereitstellung eines Kollektivgutes (etwa in der Form von Beiträgen zu einem Interessenverband) zu übernehmen bzw. nicht zu übernehmen. In diesem Zusammenhang müssen geeignete individualistische Hypothesen und Annahmen über Anfangsbedingungen formuliert werden, aus denen dann entsprechende Explananda abgeleitet werden können.

Ein zweiter Problembereich umfaßt die *Erklärung kollektiver Effekte*, also die Erklärung der (mangelnden) Versorgung der Gruppe (n Mitglieder) mit dem Kollektivgut. Hier ist zunächst eine Transformationsregel zu formulieren, die die Bereitschaft der Individuen zur Übernahme von Kosten verknüpft mit dem Ausmaß der kollektiven Güterversorgung. Weiterhin sind dann Annahmen über zusätzliche Randbedingungen zu formulieren, so daß insgesamt die Erklärung des interessierenden sozialen Tatbestandes möglich wird.

In den Beiträgen zur Theorie kollektiver Güter wird zwischen diesen beiden Problembereichen in aller Regel nicht explizit unterschieden. Sowohl in der „ökonomischen“ Literatur (vgl. z. B. die oben zitierten Ausführungen Olsons über das Ziel seiner Analyse und die angegebenen Textstellen für seine Hypothesen) als auch in den soziologisch orientierten Anwendungen der Theorie (vgl. z. B. Smith 1976, Lulofs 1978) werden die beiden unterschiedlichen Aspekte häufig vermengt, wobei allerdings v. a. in den „ökonomischen“ Beiträgen in einer dem „tabula-rasa-Individualismus“ recht ähnlichen Weise die Erklärung individueller Effekte mehr oder weniger stark in den Vordergrund rückt und die Erklärung der kollektiven Güterversorgung selbst entsprechend vernachlässigt wird⁸.

Im folgenden wird versucht, für die Kollektivgutproblematik in großen Gruppen Lösungsvorschläge für die genannten zwei Problembereiche zu skizzieren und Schwierigkeiten dieser Vorschläge herauszuarbeiten. Es soll gefragt werden, unter welchen Bedingungen Mitglieder großer Gruppen einen Interessenverband zur Durchsetzung ihrer gemeinsamen Ziele nicht unterstützen werden und wie die Unterversorgung großer Gruppen mit Kollektivgütern erklärt werden kann⁹.

7.2 Zur Erklärung individueller Effekte in der Theorie kollektiver Güter

Grundlage der Olsonschen Erklärung individueller Effekte ist eine *Rationalitätshypothese*. Es wird angenommen, daß die Akteure ihre Ziele (wie immer diese beschaffen sein mögen) mit ihnen effizient erscheinenden Mitteln zu realisieren versuchen (Olson 1971: 65) und danach trachten, ihre persönliche Wohlfahrt zu maximieren (1971: 2). Leider fehlt bei Olson eine genauere Explikation der von ihm verwendeten individualistischen Hypothesen (vgl. auch die kritischen Bemerkungen bei Lulofs 1978 II: 419 ff.). Hier wird daher von einer Theorie rationalen Handelns ausgegangen, die von Riker und Ordeshook (1973: Kap. 3) speziell auf die Analyse individuellen Verhaltens im Kontext der Kollektivgutproblematik zugeschnitten wurde und als Explikation der impliziten Annahmen Olsons angesehen werden kann¹⁰.

Es wird davon ausgegangen, daß jeder Akteur über eine Menge A von *Handlungsalternativen* verfügt:

$$(7.1) \quad A = \{a_1, \dots, a_n\}$$

Weiterhin wird angenommen, daß Akteure eine Menge O von möglichen *Konsequenzen*¹¹ („outcomes“) ihrer Handlungen perzipieren:

$$(7.2) \quad O = \{O_1, \dots, O_m\}$$

Weiter sei für den Akteur P_i (O_i) die subjektive *Wahrscheinlichkeit* des Auftretens von O_j , falls er die Handlungsalternative a_i wählt. Analog sei $U_i(O_j)$ der für den Akteur daraus resultierende *Nutzen*, daß er sich für die Handlungsalternative a_i entscheidet und die Konsequenz O_j auftritt. Die theoretische Behandlung individueller Beiträge für kollektive Güter wird nun wesentlich erleichtert, wenn angenommen wird, daß dieser Nutzen in zwei additive Komponenten aufgespalten werden kann, nämlich einerseits in den Nutzen $U(O_j)$ der Konsequenz O_j und andererseits in den Nutzen U_i der Handlungsalternative a_i , so daß

$$(7.3) \quad U_i(O_j) = U(O_j) + U_i$$

Dabei wird also unterstellt, daß der Nutzen der Ausführung einer bestimmten Handlung von dem Nutzen möglicher Konsequenzen dieser Handlung unterschieden werden kann und daß die Elemente der Menge O der möglichen Konsequenzen in der Weise beschrieben werden, daß sie nicht „the history of the act that led to them“ (Riker & Ordeshook 1973: 51) enthalten.

In üblicher Weise wird der *Erwartungswert* $E(a_i)$ der Handlungsalternative a_i definiert:

$$(7.4) \quad E(a_i) = P_i(O_1) U_i(O_1) + \dots + P_i(O_m) U_i(O_m) \\ = \sum_{j=1}^m P_i(O_j) (U(O_j) + U_i) \\ = \sum_{j=1}^m P_i(O_j) U(O_j) + U_i \sum_{j=1}^m P_i(O_j)$$

Nimmt man weiter an¹², daß $\sum_{j=1}^m P_i(O_j) = 1$, dann vereinfacht sich (7.4) zu

$$(7.5) \quad E(a_i) = \sum_{j=1}^m P_i(O_j) U(O_j) + U_i$$

Die *Rationalitätshypothese* besagt dann, daß a_i genau dann gewählt wird, wenn für alle anderen Handlungsalternativen a_k mit $k \neq i$ gilt:

$$(7.6) \quad E(a_i) > E(a_k)$$

Die Alternative a_i wird danach also genau dann gewählt, wenn ihr Nutzen die "opportunity costs", d. h. den Nutzen der nächstbesten Handlungsalternative übersteigt.

Setzt man (7.5) in (7.6) ein, erhält man

$$(7.7) \quad \sum_{j=1}^m P_i(O_j) U(O_j) + U_i > \sum_{j=1}^m P_k(O_j) U(O_j) + U_k$$

und gelangt nach geeigneten Umformungen über

$$(7.8) \quad \sum_{j=1}^m P_i(O_j) U(O_j) - \sum_{j=1}^m P_k(O_j) U(O_j) + U_i - U_k > 0$$

zu

$$(7.9) \quad \sum_{j=1}^m (P_i(O_j) - P_k(O_j)) U(O_j) + (U_i - U_k) > 0$$

Damit ist für den Kontext der Kollektivgutproblematik ein geeigneter Ausdruck für die Rationalitätshypothese gefunden, der es erlaubt, zu der zentralen *Aufgabe* überzugehen: der Formulierung von Annahmen über die Wahrscheinlichkeits- und Nutzenfunktionen der Akteure und über deren Abhängigkeit von Veränderungen in ihrer (sozialen und nicht-sozialen) Umgebung (vgl. Riker & Ordeshook 1973: 47 f., 62)¹³.

Will man auf der Basis von (7.9) Explananda ableiten, die individuelles Verhalten in großen Gruppen beschreiben, dann müssen genauer folgende Arten von Annahmen eingeführt werden:

- Annahmen über die Menge A der Handlungsalternativen eines Akteurs. Im Zusammenhang mit der Kollektivgutproblematik kann es sich etwa um die Handlungsmöglichkeit „Beitritt zu einem Interessenverband“ oder „Verweigerung des Beitritts zu einem Interessenverband“ handeln. Jedenfalls wird es sich bei den Elementen von A um die Beschreibung solcher Handlungen handeln, die externe Effekte für andere Akteure haben und insofern als „öffentliche Handlungen“ ("public actions", Riker & Ordeshook 1973: 53) bezeichnet werden können.
- Bei den Elementen der Menge O der Konsequenzen wird es sich um sozial relevante Konsequenzen handeln, also etwa um die „Bereitstellung“ bzw. „Nicht-Bereitstellung eines Kollektivgutes“.
- Weiterhin müssen für die Akteure jeweils Annahmen über eine Wahrscheinlichkeitsfunktion spezifiziert werden, die ihre Handlungsalternativen mit den Konsequenzen in Verbindung setzt.
- Schließlich müssen Annahmen über den Nutzen gemacht werden, den einerseits die verschiedenen möglichen sozialen Konsequenzen ihrer Handlungen und den andererseits die verschiedenen Handlungen selbst für die Akteure haben.

Sind Annahmen dieser Art ausgearbeitet, dann kann mit Hilfe von (7.9) zunächst die *Wirksamkeit* ("efficacy", vgl. Riker & Ordeshook 1973: 54 f.) einer Handlung a_i für eine Konsequenz O_j bestimmt werden, die durch

$$(7.10) \quad (P_i(O_j) - P_k(O_j))$$

festgelegt wird, also grob gesprochen durch das Ausmaß, in dem die Ausführung von a_i die Wahrscheinlichkeit der sozial relevanten Konsequenz O_j beeinflusst. Die Rationalitätshypothese in der Form (7.9) macht deutlich, daß die Wirksamkeit einer Handlungsalternative a_i (etwa „Beitritt in einen Interessenverband“) für eine bestimmte Konsequenz (z. B. „Bereitstellung des Kollektivgutes für die Mitglieder einer bestimmten Gruppe“) von unmittelbarer Bedeutung für den mit a_i gegenüber anderen Handlungen verbundenen Erwartungswert und damit für die Ausführung dieser oder einer anderen Handlung ist – und dies unabhängig vom Nutzen der fraglichen Konsequenz (vgl. für ein einfaches Beispiel Riker & Ordeshook 1973: 55).

Ein zweiter den Erwartungswert einer Handlungsalternative beeinflussender Faktor sind die *privaten Konsequenzen* ("private consequences", vgl. Riker & Ordeshook 1973: 53, 58 ff.) einer Handlung, die in (7.9) durch

$$(7.11) \quad (U_i - U_k)$$

repräsentiert werden. Ob ein Akteur eine Handlung a_i (z. B. „Beitritt in einen Interessenverband“) einer anderen Handlung a_k (z. B. „Verweigerung des Beitritts“) vorzieht, hängt nicht nur ab von der Wirksamkeit von a_i gegenüber a_k und dem Nutzen der möglichen sozialen Konsequenzen (z. B. „Bereitstellung“ bzw. „keine Bereitstellung des Kollektivgutes“), sondern auch von dem unmittelbar mit der Ausführung von a_i bzw. a_k verbundenen Nutzen für den Akteur (der z. B. beeinflusst werden könnte durch finanzielle oder zeitliche Kosten des Beitritts zu dem Interessenverband, durch das mit dem Beitritt verbundene Sozialprestige oder durch die Befriedigung, sich mit einem bestimmten Anliegen identifiziert zu haben).

Nunmehr ist es möglich, Olsons *Annahmen über Bedingungen individuellen Handelns in großen Gruppen* unter Zuhilfenahme der Rationalitätshypothese in der Form (7.9) darzustellen. Die erste wichtige Annahme Olsons ist die des *eigeninteressierten Handelns* der Akteure, d. h. der Nutzen, den eine bestimmte Handlung und deren Konsequenzen für den Akteur haben, ist unabhängig von dem Nutzen dieser Handlung und ihrer Konsequenzen für andere Akteure (vgl. Olson 1971: 64 ff., 126, 159 ff.).

Die zweite Annahme ist die, daß der *Nutzen der Realisierung des gemeinsamen Interesses*, also der Bereitstellung des Kollektivgutes, für jeden Akteur größer ist als eine Vernachlässigung dieses Interesses (vgl. Olson 1971: 1 f.) und die individuellen Kosten der Beteiligung an der Bereitstellung des Gutes übersteigt.

Entscheidend ist nun die Annahme, daß speziell in großen Gruppen die *Wirksamkeit seines individuellen Beitrags* für die Realisierung der gemeinsamen Interessen, also etwa der Beitritt zu einem Interessenverband und die Zahlung von Mitgliedsbeiträgen, von jedem Akteur als äußerst gering perzipiert wird. Mitglieder einer großen Interessengruppe können nach Olson (1971: 44, 50) keinen spürbaren Beitrag für die Realisierung der gemeinsamen Ziele leisten. Auf die Wahrscheinlichkeit der Bereitstellung des Kollektivgutes hat der Beitrag eines einzelnen Akteurs keinen für ihn (oder andere Akteure) wahrnehmbaren Einfluß.

Nimmt man weiter an, daß der Beitrag eines Akteurs (dies sei die Handlungsalternative a_i) für ihn mit Kosten (etwa an Zeit und Geld) verbunden ist, die durch Verweigerung des Beitrags (a_k) vermieden werden können, so daß also die *privaten Konsequenzen* ($U_i - U_k$) negative Werte annehmen, dann ist nicht damit zu rechnen, daß die Mitglieder der Gruppe Aktivitäten für die Durchsetzung ihrer Interessen ergreifen oder einen Interessenverband unterstützen werden. Diese Apathie der Mitglieder in einer großen Gruppe hinsichtlich der Realisierung ihrer gemeinsamen Ziele wird dadurch verstärkt, daß zufolge der geringen Wirksamkeit der einzelnen Beiträge und der großen Zahl der betroffenen Akteure für diese auch

kein Anlaß besteht, sich durch gegenseitigen *sozialen Druck* zu Aktivitäten anzuhalten (vgl. Olson 1971: 60 ff.) oder auf dem Wege von *Verhandlungen* („bargaining“) zu koordiniertem gemeinsamen Handeln zu kommen. Wegen der geringen Wirksamkeit der individuellen Handlungen, Olson (1971: 45) spricht in diesem Zusammenhang von ihrer geringen Wahrnehmbarkeit („noticeability“), würden die Kosten solchen Drucks oder solcher Verhandlungen wiederum nicht aufgewogen durch ihren geringen Nutzen.

Damit entsteht in großen Gruppen die Situation, daß einerseits die Handlungen der Akteure jeweils externe Effekte für die Realisierung oder Vernachlässigung der gemeinsamen Ziele und damit für den Nutzen anderer Akteure haben, also Interdependenzen zwischen den Akteuren vorliegen, daß diese externen Effekte der einzelnen Handlungen aber für jeden einzelnen Akteur zu gering sind, um verhaltenssteuernd wirksam zu werden (vgl. Eschenburg 1975: 276, Lulofs 1978 II: 423 ff.). Weil die Wirksamkeit der Handlungen eines jeden Individuums minimal ist, handelt jeder Akteur trotz allgemeiner Interdependenz nicht strategisch, berücksichtigt die Rückwirkungen seines eigenen Verhaltens auf das Verhalten anderer nicht, betrachtet deren Verhalten vielmehr als „gegeben“ (vgl. Buchanan 1968: 85 f.). Als Folge dieser Situation ist damit zu rechnen, daß die Mitglieder großer Gruppen die Position des *Trittbrettfahrers* („free rider“) einnehmen, d. h. sie werden sich an den Kosten der Bereitstellung des Kollektivgutes nicht beteiligen, ohne vom Nutzen seiner Bereitstellung ausgeschlossen zu sein.

Eine Bereitschaft der Individuen zur Ausführung von Aktivitäten im Interesse der Sicherung der gemeinsamen Ziele, also etwa der Eintritt eines Arbeiters in eine Gewerkschaft oder der Eintritt eines Arztes in eine ärztliche Standesorganisation, kann angesichts dieser Situation nach Olson nur durch *selektive Anreize* („selective incentives“) gesichert werden. Diese unterscheiden sich von Kollektivgütern dadurch, daß sie für Personen, die bereit sind, Kosten der Bereitstellung des Gutes zu übernehmen, und diejenigen, die zur Beteiligung nicht bereit sind, unterschiedliche Konsequenzen haben und in diesem Sinn selektiv auf die einzelnen Akteure wirken. Selektive Anreize können entweder als Belohnung den privaten Nutzen ($U_i - U_k$) derjenigen erhöhen, die zur Realisierung der gemeinsamen Ziele beitragen oder sie können den privaten Nutzen derjenigen vermindern, die die Position des Trittbrettfahrers einnehmen (vgl. Olson 1971: 51) und insofern als Zwang zur Unterstützung der gemeinsamen Interessen wirken. Ein als Belohnung wirkender selektiver Anreiz liegt etwa dann vor, wenn ein Gewerkschaftsmitglied günstige Kranken- oder Unfallversicherungen abschließen kann (vgl. Olson 1971: 72 f.) oder ein Mitglied einer ärztlichen Standesorganisation Zugang zu relevanten

Fachpublikationen erlangt (Olson 1971: 139 ff.). Beispiele für negative selektive Anreize in der Form von Zwang wären etwa der "closed shop", also der Ausschluß gewerkschaftlich nicht organisierter Arbeiter von der Möglichkeit, in bestimmten Betrieben Arbeit zu finden (Olson 1971: 65 ff.), oder die Unmöglichkeit des Abschlusses einer Versicherung für die Verteidigung gegen den Vorwurf falscher Behandlungsmethoden für einen unorganisierten Arzt (Olson 1971: 139).

Typisch für die Olsonsche Argumentation hinsichtlich selektiver Anreize ist, daß er die Klasse der selektiven Anreize, die in der Theorie kollektiver Güter behandelt werden sollen, explizit einschränkt (vgl. Olson 1971: 60 ff.), nämlich auf „wirtschaftliche“ und „soziale Anreize“ (z. B. Status, Prestige, Freundschaft, Ächtung des Trittbrettfahrers). Andere Arten von Anreizen, erwähnt werden solche „erotischer“, „psychologischer“ und „moralischer“ Art, sollen demgegenüber nicht berücksichtigt werden, und zwar deshalb nicht, weil das Vorliegen einer entsprechenden Motivation der Akteure empirisch nicht überprüft werden könne und weil darüber hinaus in den Olson interessierenden Fällen eine Einbeziehung solcher Anreize weder notwendig noch plausibel sei (vgl. 1971: 61 f., Anm. 17). Überdies geht Olson (1971: 62 f.) davon aus, daß in großen Gruppen auch die Wirksamkeit sozialer Anreize, also informeller Mechanismen der wechselseitigen Verhaltenskontrolle (Vanberg 1978b: 663), abnimmt, weil in diesen die einzelnen Akteure zunehmend weniger Kenntnis voneinander haben und zunehmend weniger von den Auswirkungen der Handlungen der jeweils anderen betroffen sind.

Eine Auseinandersetzung mit der skizzierten Olsonschen Argumentation zur Erklärung individueller Effekte kann zunächst auf *Probleme der Theorie selektiver Anreize* und, in engem Zusammenhang damit, auf *Probleme der Annahme der Eigeninteressiertheit der Akteure* Bezug nehmen. In diesem Zusammenhang ist auffällig, daß Olson die Bedeutung der *Organisation und Struktur der Gruppe* für die Motivation ihrer Mitglieder nur ungenügend berücksichtigt. Wie Vanberg (1978b: 663 f. und Anm. 56) betont, liegt das entscheidende Problem für die Mobilisierung latenter Gruppen nicht in der Notwendigkeit der Bereitstellung selektiver Anreize selbst sondern darin, daß eine formale Organisation für ihren Einsatz benötigt wird. Zwar geht Olson in seinen Beispielen regelmäßig davon aus, daß der Einsatz der selektiven Anreize zentral durch eine besondere Organisation erfolgt und erwähnt gelegentlich (1971: 46) auch, daß für große Gruppen ein kollektives Gut nur durch eine formale Organisation beschafft werden kann, es fehlt jedoch eine systematische Analyse der Auswirkungen der Struktur einer Gruppe und der Art ihrer Organisation auf die Möglichkeit der Bereitstellung selektiver Anreize für ihre Mitglieder. Auch z. B.

die von Olson (1971: 63) ebenfalls lediglich erwähnte Möglichkeit, daß soziale Anreize auch in großen Gruppen dadurch wirksam werden können, daß diese eine „föderative“ Struktur haben, sich also aus kleineren Subgruppen zusammensetzen, wäre in diesem Kontext genauer zu behandeln.

Problematisch erscheint daneben Olsons Vernachlässigung der nicht-wirtschaftlichen und nicht-sozialen Anreize und seine Annahme, daß die Gruppenmitglieder nur von ihrem Eigeninteresse geleitet sind (vgl. in diesem Zusammenhang u. a. Barry 1975, Coleman 1966, Lulofs 1978 II, Opp 1978c). Weder ist einzusehen, daß der Nutzen nicht-wirtschaftlicher und nicht-sozialer Anreize anders als derjenige von Anreizen wirtschaftlicher und sozialer Art prinzipiell empirisch nicht meßbar sein soll, noch erscheint die Annahme plausibel, die von Olson explizit ausgeschlossenen Arten selektiver Anreize und nicht am Eigeninteresse orientiertes Handeln seien im Kontext der Kollektivgutproblematik ohne Belang für die Erklärung individueller Effekte. Verschiedentlich ist darauf aufmerksam gemacht worden, daß z. B. eine Ideologie, die die Bedeutung der Gruppenziele begründet (Barry 1975: 48) oder noch allgemeiner eine „Ideologie der Verpflichtung“ zur Teilnahme an kollektiven Handlungen (vgl. Riker & Ordeshook 1973: 60 f.) die Motivation der Akteure durchaus in relevanter Weise beeinflussen kann.

Die in der Soziologie als Selbstverständlichkeit geltende These, daß Individuen keineswegs prinzipiell eigeninteressiert handeln, ihre Handlungen vielmehr auch durch die Situation anderer Individuen beeinflußt werden, hat auch in die Kritik der Olsonschen Annahmen Eingang gefunden und zu dem Vorwurf geführt, er vernachlässige Reziprozitätsgefühle (Barry 1975: 40) und die Bedeutung loyalen und solidarischen Handelns (vgl. z. B. Heath 1976: 124 ff.). Von Interesse ist dabei, daß sich die Annahme der „sozialen Motivation“ eines Akteurs, also grob gesprochen die Annahme, daß zum Argumentbereich seiner Nutzenfunktion nicht nur seine eigenen "payoffs" sondern auch die anderer Akteure gehören, keineswegs einer formalen Analyse entzieht. Wie die inzwischen recht umfangreiche Literatur (vgl. z. B. McClintock 1972, MacCrimmon & Messick 1976 und aus soziologischer Sicht und mit speziellem Bezug auf die Theorie des sozialen Austauschs Meeker 1971) zeigt, können soziale Motivation und deren individuelle und kollektive Konsequenzen durchaus mit den Mitteln der Entscheidungs- und Spieltheorie analysiert werden. Mit speziellem Bezug auf die Theorie kollektiver Güter hat v. a. Taylor (1976: Kap. 4) die Auswirkungen solcher sozialen Motivationen für die Handlungsentscheidungen der Akteure untersucht und Bedingungen benannt, unter denen sie zu kooperativem Handeln der Mitglieder einer Interessengruppe führen. Dies läßt Olsons (1971: 64 f.) Behauptung problematisch erscheinen, auch altruistische Akteure würden keine Kosten für die Produktion von Kollektivgütern verursachen.

tivgütern übernehmen. Am Rande sei in diesem Zusammenhang auch Harsanyi (1977a) erwähnt, aus dessen Analyse ebenfalls hervorgeht, daß Individuen sich an der Bereitstellung von Kollektivgütern beteiligen werden, wenn sie vereinfacht gesagt (a) nicht ihren eigenen sondern den sozialen Nutzen ihrer Handlungen maximieren, (b) davon ausgehen, daß dies auch genügend andere Individuen tun und (c) davon ausgehen, daß alle Akteure, die in dieser Weise sozialen Nutzen maximieren, die gleichen Handlungen ausführen („Koordinierungseffekt des Regelutilitarismus“).

Insgesamt dürfte das zentrale Problem für die Theorie kollektiver Güter allerdings nicht so sehr darin liegen, daß Olsons Annahmen über selektive Anreize und eigeninteressiertes Handeln nicht unter beliebigen Umständen Gültigkeit beanspruchen können. Eine befriedigende Verbesserung der Olsonschen Annahmen würde nämlich letztlich nicht in deren Ersetzung durch andere Annahmen bestehen können. Benötigt wird vielmehr auch hier eine systematische *Theorie individueller Interessen und Präferenzen* bzw. eine *Theorie der Belohnung* (Lehner 1973: 51), die die Frage behandelt, unter welchen sozialen und nicht-sozialen Bedingungen welche Veränderungen der individuellen Präferenzen zu erwarten sind¹⁴.

Eine zweite Klasse von Einwänden gegen die Annahmen Olsons betrifft die Frage der *Wirksamkeit individueller Handlungen* und die diesbezüglichen *Erwartungen der Akteure*. Unter bestimmten Umständen kann ein einzelner Akteur durchaus davon ausgehen, daß seine individuelle Handlung von größerer als nur marginaler Wirksamkeit ist. Solche Situationen können z. B. dann gegeben sein, wenn durch Abstimmung über die Bereitstellung des Kollektivgutes entschieden wird und der fragliche Akteur etwa aufgrund von Umfrageergebnissen mit einem sehr knappen Wahlausgang rechnet. Generell wird ein Mitglied einer großen Gruppe seinen eigenen Beitrag für die Durchsetzung der gemeinsamen Interessen dann für wichtig halten, wenn er davon ausgeht, daß bereits so viele andere Mitglieder mobilisiert sind, daß nur noch ein kleiner aber entscheidender Anstoß fehlt, um das kollektive Ziel zu realisieren (vgl. für entsprechende Argumentationen z. B. Barry 1975: 39, 48, Eschenburg 1975: 284, Lindenberg 1977: 79).

Je nach Interpretation der Theorie Olsons haben diese Einwände unterschiedliche Folgen. So geht Lindenberg (1977: 79) davon aus, daß Olson eine „große Gruppe“ als eine solche *definiert*, in der die Wirksamkeit oder Wahrnehmbarkeit der einzelnen und individuellen Beiträge gering ist. Schließt man sich dieser Deutung¹⁵ an, für deren Korrektheit es mehrere Indizien gibt (vgl. Olson 1971: 44 ff., 50, 176), dann muß gegen Olson eingewendet werden, daß er mit Hilfe von Definitionen Sachverhalte aus dem Objektbereich seiner Theorie eliminiert, die einer näheren theoretischen Analyse bedürfen, welche mittels der Kollektivguttheorie durchaus in An-

griff genommen werden könnte. Wird andererseits der Begriff der großen Gruppe so eingeführt, daß mangelnde Wirksamkeit oder Spürbarkeit individueller Beiträge nicht zu seinen definitorischen Merkmalen zählt, dann kann, wie gezeigt, nicht generell davon ausgegangen werden, daß die Akteure aufgrund der Nicht-Wahrnehmbarkeit ihrer Handlungen die Position des Trittbrettfahrers einnehmen werden.

Mehr eine Erweiterung als eine Kritik der Theorie kollektiver Güter stellt schließlich die *Idee des politischen Unternehmers* (vgl. Wagner 1966, Frohlich & Oppenheimer 1970, Frohlich et al. 1971, Eschenburg 1975) dar, die die *Bedingungen für die Koordination des Verhaltens der Gruppenmitglieder*, in einem neuen Licht erscheinen läßt. Charakteristisch für große Gruppen ist, daß für jeden Akteur zwar einerseits der Nutzen der Realisierung des gemeinsamen Ziels größer ist als die Kosten seines eigenen Beitrags, es jedoch andererseits koordinierten Handelns, nämlich einer Vielzahl individueller Beiträge, bedarf, um das Kollektivgut verfügbar zu machen. Eine Lösung dieses Koordinationsproblems durch Verhandlungen zwischen allen Akteuren wird in großen Gruppen an den zu hohen Verhandlungskosten scheitern. Einen wirksameren Koordinationsmechanismus kann ein „politischer Unternehmer“ darstellen, also ein Individuum oder ein korporativer Akteur, der die Einigung und die gemeinsame Produktion des kollektiven Gutes organisiert (vgl. Eschenburg 1975: 289). Die Koordination einer Vielzahl individueller Handlungen stellt für den politischen Unternehmer selbst ein Investitionsprojekt dar. Gelingt die Koordination, die ihrerseits ebenfalls ein Kollektivgut ist, aus dem die Akteure Nutzen ziehen, kann er mit einem „Gewinn“ durch Entlohnung seitens der Betroffenen rechnen, etwa durch die Wahl in eine Führungsposition (vgl. Eschenburg 1975: 291 ff.)¹⁶.

Die Aufgabe des politischen Unternehmers kann dadurch näher charakterisiert werden, daß er erstens einen Kooperationsplan entwickeln muß, der die Aktivitäten der Akteure regelt und für jeden Betroffenen vorteilhaft ist. Zu diesem Zweck müssen v. a. die Präferenzen der Akteure korrekt abgeschätzt werden. Zweitens muß bei den Akteuren Konsens und Unterstützung für den Plan beschafft werden. Die einzelnen Mitglieder müssen dazu einerseits von der Notwendigkeit ihrer eigenen Beiträge entsprechend dem Kooperationsplan überzeugt werden und andererseits auch davon, daß eine andere und für sie jeweils günstigere Kostenverteilung keine allgemeine Zustimmung finden wird (vgl. Eschenburg 1975: 292 f.). Bei der Sicherstellung von Konsens und Unterstützung wird natürlich in großen Gruppen das Trittbrettfahrerproblem erneut gelöst werden müssen, dann nämlich, wenn dem einzelnen Akteur die Drohung seitens des politischen Unternehmers nicht mehr glaubwürdig erscheint, daß seine individuelle Leistungsverweigerung die Nicht-Realisierung der kollektiven

Ziele zur Folge hat (vgl. Eschenburg 1975: 295 ff.). In diesem Fall wird die Bereitstellung selektiver Anreize durch die Koordinationsinstanz notwendig. Dies bedeutet, daß für den Erfolg eines politischen Unternehmers, sei er ein einzelnes Individuum oder ein korporativer Akteur in Form einer Organisation, u. a. die Fähigkeit entscheidend ist, den Betroffenen solche selektiven Anreize zu bieten (vgl. Olson 1971: 177).

7.3 Das Transformationsproblem in der Theorie kollektiver Güter

Die Tatsache, daß nur wenige Mitglieder einer großen Gruppe Beiträge für ihre Versorgung mit dem sie betreffenden Kollektivgut leisten werden, ist noch keine hinreichende Bedingung dafür, daß dieses Gut tatsächlich nicht produziert wird. Aus der Verweigerung individueller Beiträge folgt logisch nicht die Unterversorgung der Gruppe mit dem Kollektivgut. Besteht etwa der mögliche individuelle Beitrag zur Förderung der gemeinsamen Ziele im Beitritt zu einem Interessenverband, der die Belange der Gruppe vertritt, dann kann selbst dann, wenn dieser Verband nur von einem kleinen Teil der Betroffenen aktiv unterstützt wird, unter bestimmten Bedingungen das Kollektivgut dennoch bereitgestellt werden, z. B. wenn dieser Verband aufgrund besonderer Umstände auch bei sehr kleiner Mitgliederzahl bereits erfolgreich operieren kann oder wenn die gemeinsamen Interessen der Betroffenen durch andere Instanzen wie Regierungen und Parlamente auch ohne Druck seitens des Interessenverbandes bedient werden. Neben den individuellen Effekten der Verweigerung der Beitragsleistung muß im Kontext der Kollektivgutproblematik also auch noch der *kollektive Effekt der Unterversorgung einer Gruppe mit einem Kollektivgut* erklärt werden und in diese Erklärung des kollektiven Effekts müssen neben den individuellen Effekten weitere Bedingungen eingeführt werden, die durch eine implikative Transformationsregel zu spezifizieren sind. Gerade dieses Problem der Erklärung kollektiver Effekte wurde in der Theorie kollektiver Güter bislang weitgehend vernachlässigt und nicht annähernd einer ähnlich systematischen Analyse unterzogen wie das Problem der Angabe von Bedingungen für die Bereitschaft der Akteure zu individuellen Beiträgen für Kollektivgüter.

Hinsichtlich der Versorgung von Gruppen mit Kollektivgütern hat die Koordination individueller Handlungen durch korporative Akteure und formale Organisationen besondere Bedeutung. Konzentriert man sich daher auf Bedingungen, unter denen es einem Interessenverband nicht

gelingt, die Ziele der Gruppenmitglieder erfolgreich zu fördern, dann scheinen bei Olson zunächst vor allem die *Organisationskosten* für die Erklärung der mangelnden Effizienz der Förderung der Gruppeninteressen herangezogen zu werden. An mehreren Stellen (vgl. Olson 1971: 22, 46–48) wird betont, daß die Kosten für den Aufbau und Unterhalt einer formalen Organisation, die als Interessenverband für die Mitglieder einer Gruppe tätig wird, um so größer werden, je größer die betreffende Gruppe ist. Die Unterversorgung einer großen Gruppe mit einem Kollektivgut könnte dann damit erklärt werden, daß deren Interessenverbände aufgrund der Apathie der betroffenen Akteure ihre Organisationskosten nicht decken und daher die Gruppeninteressen nicht hinreichend fördern können.

Gegen diese Erklärungsskizze hat Lindenberg (1977: 68) mehrere *Einwände* formuliert. Als erstes zeigen Olsons konkrete Analysen von Interessenverbänden, daß er seine Kostenannahme gar nicht konsequent anwendet. Als entscheidende Voraussetzung z. B. für die Befriedigung von Arbeitnehmerinteressen durch Aktivitäten der Gewerkschaften in den USA werden u. a. die Verringerung der Zahl der Streikbrecher und die Durchsetzung des „closed shop“ angeführt (vgl. Olson 1971: Kap. III), nicht hingegen die Lösung des Problems der steigenden Organisationskosten. Darüberhinaus ist die Annahme steigender Organisationskosten für Interessenverbände großer Gruppen, selbst wenn ihre Korrektheit unterstellt wird, zusammen mit der Annahme fehlender massenhafter Unterstützung des Interessenverbandes noch nicht hinreichend für die Erklärung mangelnden Erfolgs dieses Verbandes. Es könnte ja etwa der Fall sein, daß die Organisationskosten anstatt durch massenhafte Unterstützung seitens aller Betroffenen dadurch aufgebracht werden, daß sich ein lediglich kleiner Teil der Betroffenen in besonderem Maße engagiert, wofür bei Olson (1971: 146 f.) die „National Association of Manufacturers“ ein Beispiel ist, die für die Unternehmerschaft der USA insgesamt spricht und zu 50 % von einigen Großunternehmungen, die nur 5 % der Mitglieder darstellen, finanziert wird. Insgesamt dürfte schließlich gegen Olsons Annahme sprechen, daß die Bereitstellung kollektiver Güter nicht unter beliebigen institutionellen Bedingungen eine Frage der Deckung von (Organisations-)Kosten darstellt, diese Güter vielmehr unter bestimmten Bedingungen den betroffenen Akteuren auch ohne Aufbringung solcher Kosten zugänglich sein können.

Daher stellt sich die Aufgabe, die Kostenannahme durch adäquatere Annahmen zu ersetzen, die zusammen mit den individuellen Effekten der Verweigerung der Unterstützung eines Interessenverbandes das Antecedens einer implikativen Transformationsregel bilden können, deren Konsequenz die Unterversorgung einer Gruppe mit ihren kollektiven Gütern beschreibt. Die Argumentation Olsons rekonstruierend hat Lindenberg

(1977: 68 f.) eine derartige Transformationsregel skizziert, die (in leicht veränderter Formulierung) folgende Gestalt hat:

(7.12) *Wenn*

1. ein Interessenverband die gemeinsamen Interessen der Mitglieder einer Gruppe vertritt
und
2. der Interessenverband die einzige Quelle der kollektiven Güter für diese Gruppe ist
und
3. der (Unterhandlungs-)Erfolg von Vertretern des Verbandes hinsichtlich dieser kollektiven Güter mit der Anzahl der Mitglieder im Verband direkt variiert
und
4. nur wenige Individuen Mitglieder des Verbandes sind,
dann
5. ist die Wahrscheinlichkeit gering, daß diese Gruppe mit ihr spezifischen kollektiven Gütern versorgt ist.

Soll nun abgeleitet werden, daß die Wahrscheinlichkeit der Versorgung der Mitglieder einer Gruppe mit einem Kollektivgut gering ist, müssen Annahmen zur Verfügung stehen, die die Bedingungen 1 bis 4 erfüllen. Dabei kann die Annahme zu 4 aus der im letzten Abschnitt behandelten Erklärung individueller Effekte gewonnen werden, während die Annahmen zu 1, 2 und 3 zusätzlich als Randbedingungen eingeführt werden müssen. Interessant ist nun, daß diese Randbedingungen nicht unbedingt singuläre Sätze sein müssen, sondern allgemeineren Charakter haben können. Lindenberg (1977: 69 ff.) spricht in diesem Zusammenhang von „subnomologischen Gesetzen“ und meint damit Regelmäßigkeiten, die anders als deterministische Gesetze probabilistischer Art sind oder solche, die räumlich relativiert werden müssen, also statistische Gesetze und deterministische und statistische Quasi-Gesetze. Gerade die Randbedingungen zur dargestellten Transformationsregel für die Kollektivgutproblematik scheinen als derartige subnomologische Gesetze einführbar zu sein.

Die *Annahme zur Bedingung 1* scheint bei Olson (1971: 5–7) als statistisches Gesetz verstanden zu werden. Er argumentiert, daß zwar die Verbände einiger Interessengruppen die Interessen der Mitglieder dieser Gruppen vernachlässigen und z. B. allein den Interessen der Führungsspitze dienen, daß Organisationen aber oft zugrunde gehen, wenn sie die Belange, deren Förderung von ihnen erwartet wird, überhaupt nicht vertreten. Ausgehend von dieser Annahme, daß nicht-funktionale Interessenverbände in der Regel keinen dauerhaften Bestand haben, kann also weiter angenom-

men werden, daß die meisten Verbände die jeweiligen Gruppeninteressen vertreten werden.

Die Einführung einer die *zweite Bedingung der Transformationsregel erfüllenden Annahme*, die bei Olson (1971: 10 f.) z. B. in seiner Darstellung der Bemühungen eines Gewerbezweiges um staatliche Unterstützung zum Tragen kommt, ist mit größeren Schwierigkeiten verbunden. In der Diskussion um die Theorie kollektiver Güter hat bereits Wagner (1966: 165 f.) darauf hingewiesen, daß die Vertretung von Gruppeninteressen durch einen Interessenverband dazu führt, daß diese Interessen schneller und in höherem Maße bedient werden, als solche Kollektivinteressen, die nicht durch eine Organisation unterstützt werden. Einige Ursachen für den Einfluß von Interessenverbänden auf den politischen Entscheidungsprozeß und staatliche Maßnahmen, die die Versorgung von Gruppen mit kollektiven Gütern betreffen, hat Bernholz (vgl. neben anderen Arbeiten 1975: Kap. 5) herausgestellt. Verbände verfügen erstens regelmäßig über Informationen, die sowohl den Parteien und der Regierung als auch den Wählern fehlen und von diesen nur unter hohen Kosten beschafft werden können. Für die Parteien und die Regierung sind v. a. solche Informationen von Bedeutung, die sich auf Auswirkungen staatlicher Maßnahmen sowie auf Möglichkeiten der Realisierung gegebener Ziele und schließlich auf die Präferenzen der Wähler beziehen. Die Wähler wiederum sind an Informationen über sie betreffende staatliche Maßnahmen und deren Folgen interessiert. Verbände, die über derartige Informationen verfügen, können dann auf Entscheidungsprozesse dadurch Einfluß nehmen, daß sie einerseits ihnen zugängliche Informationen nur für entsprechende Gegenleistungen weitergeben und andererseits gerade solche Informationen weiterleiten, von denen sie eine Förderung ihrer Ziele erwarten. Eine zweite Ursache für den Einfluß der Interessenverbände liegt in ihrer Macht bzw. in der Möglichkeit der Drohung mit ihrer Macht als Lieferant und Abnehmer, durch deren Gebrauch u. U. nicht nur die Mitglieder der eigenen Interessengruppe sondern auch weitere Akteure beeinflußt werden können, die Abnehmer oder Lieferanten der von den Mitgliedern der Gruppe angebotenen oder nachgefragten Güter sind (ein Streik hat z. B. Auswirkungen auf Unternehmer, Kunden und Kapitaleigentümer). Schließlich kann ein Interessenverband auch durch die Finanzierung von Parteien Einfluß auf politische Entscheidungsprozesse nehmen. Einmal gewonnener Einfluß kann dann nicht nur zur Durchsetzung der eigentlichen Ziele des Verbandes eingesetzt werden, sondern auch zur Vergrößerung der Macht des Interessenverbandes, indem etwa versucht wird, Kandidatenlisten von Parteien, die Zusammensetzung von Parlamentsausschüssen oder die Personalpolitik von Behörden zu beeinflussen.

Somit scheinen Interessenverbände zu einer besonders wirkungsvollen Durchsetzung von Gruppeninteressen in der Lage zu sein. Dies bedeutet jedoch nicht, daß nur durch sie Kollektivgüter beschafft werden können. Wagner (1966: 165) charakterisiert die Existenz eines Interessenverbandes als hinreichende, nicht aber als notwendige Bedingung für die Befriedigung eines Gruppeninteresses und Bernholz (1975: Kap. 5) zeigt, daß unter bestimmten Bedingungen durch die Konkurrenz von Verbänden sowohl der Einfluß der einzelnen Verbände vermindert als auch eine Berücksichtigung der Interessen unorganisierter Gruppen erfolgen kann. In diesem Zusammenhang schlägt Lindenberg (1977: 71 f.) vor, zu unterscheiden zwischen der Instanz, die die Bereitstellung eines kollektiven Gutes kontrolliert und derjenigen Instanz, die versucht, Einfluß auf diese Kontrolle zu nehmen. So kann etwa die Kontrolle für die Bereitstellung eines Gutes bei der Regierung oder dem Parlament liegen, während der Interessenverband versucht, Einfluß auf diese Kontrollinstanzen zu nehmen. Die Annahme 2 der Transformationsregel würde nun insgesamt dann gelten, wenn entweder der Interessenverband selbst die alleinige kontrollierende Instanz für das Kollektivgut ist oder aber, wenn nur der Interessenverband auf die kontrollierende Instanz Einfluß ausübt und dieser Einfluß auch notwendig ist, um die Gruppeninteressen durchzusetzen. Bei diesen Bedingungen ist sicherlich mit Ausnahmen zu rechnen und sie werden weder für beliebige Verbände noch für beliebige Länder erfüllt sein, so daß Lindenberg vorschlägt, die Annahme zu 2, daß ein Kollektivgut nur durch einen Interessenverband beschafft werden kann, als ein statistisches Quasi-Gesetz für die gegenwärtige Situation in den USA zu interpretieren.

Schließlich ist zu prüfen, unter welchen Umständen eine der *dritten Antecedens-Bedingung der Transformationsregel entsprechende Annahme* eingeführt werden kann, daß das Ausmaß, in dem einem Verband die Sicherstellung eines Kollektivgutes gelingt, eine steigende Funktion der Anzahl der Mitglieder des Verbandes ist. Eine derartige Annahme wird nur unter der Voraussetzung der Konstanz einiger weiterer Faktoren Gültigkeit beanspruchen können. Umstände, die dazu führen können, daß auch ein kleiner Interessenverband ein Kollektivgut für eine große Gruppe erfolgreich beschaffen kann, können nach Lindenberg (1977: 72) z. B. dann gegeben sein, wenn es diesem kleinen Verband gelingt, einen Präzedenzfall wie z. B. einen Gerichtsentscheid herbeizuführen, der die Kollektivgüterversorgung insgesamt sicherstellt. Weitere Bedingungen, die die Wirksamkeit auch kleiner Interessenverbände erhöhen können, wären etwa (vgl. Smith 1976) der Zugang zu geeigneten neuen Technologien, Arbeitsteilung und Spezialisierung innerhalb des Verbandes sowie der Zugang zu Märkten, auf denen die benötigten Technologien oder Fachkräfte

beschafft werden können. Geht man jedoch davon aus, daß Faktoren dieser Art auch die Wirksamkeit größerer Interessenverbände erhöhen können oder sogar erst nach Überschreitung von bestimmten Schwellenwerten wirksam werden (der Einsatz einer neuen Technologie z. B. mag erst dann möglich werden, wenn die Beiträge der Mitglieder eine gewisse Größenordnung erreicht haben), dann wird man Lindenberg (1977: 72) folgend eine der dritten Antecedensbedingung entsprechende Annahme jedenfalls als deterministisches Quasi-Gesetz für Interessenverbände in westlichen Demokratien ansehen können.

Sind neben der Erklärung individueller Effekte und der Transformationsregel Annahmen der dargestellten Art ausgearbeitet worden, dann steht ein Erklärungsargument für die Unterversorgung einer Gruppe mit einem Kollektivgut zur Verfügung, wobei das Explanandum im hier behandelten Fall natürlich entsprechend dem Status der Randbedingungen raum-zeitlich zu relativieren und als statistische Regelmäßigkeit zu formulieren ist, also etwa als probabilistische Aussage für große Gruppen in den USA der heutigen Zeit.

Damit dürfte insgesamt deutlich geworden sein, daß das Modell der individualistischen Erklärung sozialer Tatbestände und Prozesse mit Hilfe von Transformationsregeln ein geeignetes Instrument für die Analyse und Rekonstruktion der Olsonschen Theorie kollektiver Güter darstellt. Heuristisch fruchtbar für die Weiterentwicklung der Theorie ist die Analyse mit Hilfe des Transformationsmodells in mehreren Hinsichten gewesen. Zunächst konnten unterschiedliche Explananda der Theorie kollektiver Güter herausgearbeitet werden, nämlich einerseits das Problem individueller Beiträge zur Produktion von Kollektivgütern und andererseits die Frage der Versorgung oder Unterversorgung von Gruppen mit Kollektivgütern.

Hinsichtlich der Erklärung individuellen Verhaltens wurden zwei zentrale Desiderate für die Weiterentwicklung der Theorie deutlich: zum einen die Ausarbeitung einer Theorie individueller Interessen und Präferenzen und zum anderen eine genauere Analyse der Bedeutung der Struktur und Organisation einer Gruppe für das Verhalten ihrer Mitglieder im Kontext der Kollektivgutproblematik.

Bezüglich der Verbesserung der Erklärung des sozialen Phänomens der (Unter-)Versorgung von Gruppen mit Kollektivgütern, deren Ausarbeitung bislang weitgehend vernachlässigt wurde und für die hier lediglich einige Bausteine für eine intuitive und informelle Skizze zusammengetragen werden konnten, dürfte, so kann vermutet werden, vor allem eine Vertiefung und Systematisierung der Analysen über die Macht von Interessenverbänden und die Konkurrenz zwischen ihnen von besonderer Bedeutung sein. Die Entwicklung einer Theorie kollektiver Handlungen und korporativer Akteure, wie sie Coleman begonnen hat, kann daher für die Theorie

kollektiver Güter in zwei Hinsichten von Bedeutung sein, nämlich sowohl für das Problem der Steuerung und Koordination individueller Handlungen durch den sozialen Kontext als auch für die Frage der Macht von und der Interaktionen zwischen Organisationen.

Anmerkungen

- 1 Einer genaueren Klärung vorgreifend, soll unter einem „kollektiven Gut“ zunächst lediglich ein Gut verstanden werden, das von mehreren Personen zugleich konsumiert wird. Beliebte Standardbeispiele sind etwa Leuchttürme oder nationale Verteidigung bzw. (für kollektive „Übel“) Umweltverschmutzung.
- 2 Gerade im Zusammenhang mit dem Ordnungsproblem ist auch die Überlegung Olsons (1969: 148 ff.) interessant, die unter Rückgriff auf die Unterscheidung zwischen öffentlichen und privaten Gütern die These relativiert, daß die Stabilität eines sozialen Systems davon abhängt, daß die Mitglieder des Systems (per Sozialisation) gemeinsame Werte, Normen und Bedürfnisse entwickeln. Olson argumentiert, daß diese These zwar gerade hinsichtlich kollektiver Güter, nicht jedoch hinsichtlich privater Güter plausibel ist. Interessant wäre hier eine Analyse der von Olson selbst angedeuteten Parallelen zu Durkheims Unterscheidung von „mechanischer“ und „organischer Solidarität“.
- 3 Lulofs (1978 II: Anm. 9) weist darauf hin, daß die „Unteilbarkeit“ („indivisibility“) eines Gutes im Sinn einer Verbundenheit des Angebots nicht verwechselt werden darf mit Unteilbarkeit in dem Sinn, daß das Gut nur in diskontinuierlichen Einheiten produziert werden kann („lumpiness“).
- 4 Die Terminologie ist in der Literatur nicht ganz einheitlich. Zumeist wird synonym von „kollektiven“ und „öffentlichen“ Gütern gesprochen (so auch Olson 1971). Demgegenüber schlägt Eschenburg (1975: 265) vor, verbundene und nicht-ausschlußfähige Güter „öffentlich“, verbundene Güter, für die ein Ausschlußmechanismus gilt, hingegen „kollektiv“ zu nennen. Da verbundene und nicht-ausschlußfähige Güter auch durch nicht-staatliche Gruppen und Organisationen produziert werden können, liegt es jedoch nach Olson und Zeckhauser (1967: 26 f.) nahe, zur Vermeidung von Mißverständnissen in diesem Fall gerade nicht von „öffentlichen“ sondern von „kollektiven“ Gütern zu sprechen. Dieser Redeweise wird auch hier gefolgt.
- 5 Eine ausführlichere Darstellung dieser Übersicht findet sich bei Riker und Ordeshook (1973: 261). – Güter vom Typ (3) oder (4) der Übersicht sind Kollektivgüter im Sinn Samuelsons (1954), die inzwischen üblicherweise als „reine“ Kollektivgüter bezeichnet werden. Wenn X_i die Menge ist, in der ein reines Kollektivgut i angeboten wird, dann gilt für den Verbrauch x_1^1, \dots, x_1^M der Akteure 1, ..., M:

$$X_i = x_1^1 = \dots = x_1^M$$

Demgegenüber gilt für ein privates Gut j als dem polaren Gegensatz:

$$X_j = \sum_{m=1}^M x_j^m$$

Samuelson konnte zeigen, daß unter Marktbedingungen keine pareto-optimale Versorgung mit reinen Kollektivgütern erfolgt. Vgl. für eine übersichtliche Darstellung Riker & Ordeshook 1973: Kap. 9.

- 6 Auch einige Beispiele der Übersicht über unterschiedliche Typen von Kollektivgütern machen diesen Umstand deutlich. – Weiter ist zu beachten, daß Kollektivgüter für einen bestimmten Personenkreis (etwa Einfuhrzölle für die Produzenten, nationale Verteidigung für die Bewohner eines Landes) für einen anderen Personenkreis (Konsumenten, Bewohner anderer Länder) kollektive „Übel“ sein können (vgl. Olson 1971: 15, Anm. 22).
- 7 Da im folgenden vor allem die Analyse der Kollektivgutproblematik in großen Gruppen interessiert, sei auf eine nähere Darstellung der Olsonschen Annahmen über die Suboptimalität der Versorgung kleiner Gruppen mit einem Kollektivgut und über die „Ausbeutung der Großen durch die Kleinen“ verzichtet (vgl. Olson 1971: 22 ff. und Olson & Zeckhauser 1966).
- 8 Eine gewisse Ausnahme bildet dabei Wagner (1966: 162), der deutlich unterscheidet zwischen dem „non-advancement of individual interests“, d. h. der mangelnden Versorgung mit einem Kollektivgut und den individuellen Effekten, daß „individuals will not form large groups“.
- 9 Für die in der weiteren Diskussion vernachlässigte Analyse der Kollektivgutproblematik in kleinen Gruppen vgl. z. B. Lulofs 1978 II. Für eine Kritik der Olsonschen Argumentation über den Einfluß wachsender Gruppengröße auf individuelles Verhalten bei unterschiedlichen Typen kollektiver Güter vgl. z. B. Chamberlin 1974. Auch Fragen der Anwendung und empirischen Überprüfung der Theorie werden im folgenden nicht behandelt. Vgl. als Beispiel einer Anwendung etwa Eickhoff 1973.
- 10 Vgl. in diesem Zusammenhang auch die Verhaltensannahmen bei Frohlich et al. (1971: 26 ff.), die ebenfalls zu einer Theorie rationalen Handelns als Grundlage der Theorie kollektiver Güter führen.
- 11 Es wird aus Einfachheitsgründen vorausgesetzt, daß A und O jeweils finit und diskret sind. Olson geht statt dessen von stetigen A und O aus. Diese Unterschiede sind jedoch, wie Riker und Ordeshook (1973: 72, Anm. 27) zeigen, ohne Belang für die weitere Analyse.
- 12 Eine liberalere Annahme wäre, daß sich die subjektiven Wahrscheinlichkeiten lediglich zu einer bestimmten Konstante addieren, so daß

$$\sum_{j=1}^m P_i(O_j) = C$$

- 13 Die Kritik einer Theorie rationalen Handelns ist kein Gegenstand dieses Kapitels. Vgl. für Probleme einer solchen Handlungstheorie die Bemerkungen und Literaturhinweise in Kapitel 1.
- 14 Auf dieses Problem, das bereits in Kapitel 1. angesprochen wurde, haben im Zusammenhang mit der Theorie kollektiver Güter u. a. Opp (1978b: 31 f.), Coleman (1966) und Frohlich et al. (1971: 133 ff.) hingewiesen.
- 15 Buchanan (1968: 91) und Eschenburg (1975: 276) geben als Kriterium für die Unterscheidung großer von kleinen und mittelgroßen Gruppen die Frage an, ob die Interdependenzen zwischen den Akteuren bei diesen zu strategischem Verhalten und zu Verhandlungen führen.
- 16 Für eine kurze Übersicht über wichtige Merkmale politischer Unternehmer, etwa die Art ihrer Nutzenfunktion und die damit verbundene Bereitschaft zur Übernahme von Risiken, Zukunftsorientierung, Verfügung über Ressourcen wie Informationen, Geld und Zugang zu Medien vgl. Riker & Ordeshook 1973: 75 ff.