

Sauermann, Heinz

Working Paper

Charakteristika von Schwarzmarktgütern und von Firmen im Halbschatten als Folge spezifischer Koordinationskosten des illegalen Sektors

Diskussionsbeiträge - Serie A, No. 208

Provided in Cooperation with:

Department of Economics, University of Konstanz

Suggested Citation: Sauermann, Heinz (1985) : Charakteristika von Schwarzmarktgütern und von Firmen im Halbschatten als Folge spezifischer Koordinationskosten des illegalen Sektors, Diskussionsbeiträge - Serie A, No. 208, Universität Konstanz, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Statistik, Konstanz

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/75160>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

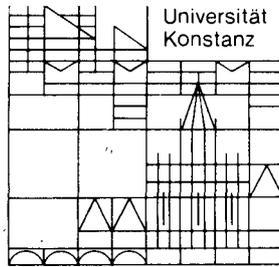
Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



**Fakultät für
Wirtschaftswissenschaften
und Statistik**

Heinz Sauermann

**Charakteristika
von Schwarzmarktgütern
und von Firmen im Halbschatten
als Folge
spezifischer Koordinationskosten
des illegalen Sektors**

Diskussionsbeiträge

Postfach 5560
D-7750 Konstanz

- 7. FEB. 1986 weltwirtschaft
Kiel

12. 1. 86

Serie A — Nr. 208
Dezember 1985

CHARAKTERISTIKA VON SCHWARZMARKTGÜTERN
UND VON
FIRMEN IM HALBSCHATTEN
ALS FOLGE
SPEZIFISCHER KOORDINATIONSKOSTEN DES ILLEGALEN SEKTORS

Heinz Sauer[✓]mann

Serie A, Nr. 208

Dezember 1985

Serie A: Volkswirtschaftliche Beiträge

Serie B: Finanzwissenschaftliche Arbeitspapiere

Serie C: Betriebswirtschaftliche Beiträge

Charakteristika von Schwarzmarktgütern und von Firmen im Halbschatten als Folge spezifischer Koordinationskosten des illegalen Sektors

1. Einleitung

Im Zentrum der in jüngster Zeit wieder entdeckten und diskutierten Thematik der Schattenwirtschaft stehen einmal Beiträge, die nach dem quantitativen Umfang der Ökonomie im Schatten fragen¹. Zum anderen befaßt sich eine Reihe von Autoren mit den individuellen Anreizen von Schattenaktivitäten. Solche Incentives, z.B. Steuern zu hinterziehen² oder schwarz zu arbeiten³, haben ihren Ursprung in staatlichen Eingriffen in die legalen Märkte, zu denen die Besteuerung von Produkten, Faktoren und Gewinnen, Erhebungen von Sozialabgaben, arbeitsgesetzliche Regelungen, Handelsverbote, Zölle und dergleichen mehr zu zählen sind.

Während in der ökonomischen Diskussion die komparativen Vorteile illegaler Aktivitäten sehr deutlich gesehen werden, finden deren komparativen Nachteile kaum Beachtung. Im allgemeinen begnügt man sich bei der Konstruktion entsprechender Modelle diesbezüglich eines stochastischen Terms, der die Strafkosten im Falle der Entdeckung, die in ihrer Höhe positiv mit dem Umfang der Schattenaktivitäten korrelieren, gekoppelt mit der Entdeckungswahrscheinlichkeit widerspiegelt. Auf diese Weise modellierte Strafkosten stellen bereits Koordinationskosten illegaler Aktivitäten dar, wenn man Koordinationskosten als Oberbegriff für Transaktionskosten - Kos-

ten der Koordination durch den Markt - und Organisationskosten - Kosten der Koordination durch die Unternehmung, die reinen Produktionskosten ausgenommen - auffaßt⁴.

Aktivitäten im Schwarzmarkt erfordern spezifische Koordinationsleistungen, die ihrerseits Koordinationskosten verursachen. Diese Kosten zählen zu den wesentlichen komparativen Nachteilen von Tauschhandlungen im illegalen Sektor. Für das Verständnis der spezifischen Koordinationsweise von Schwarzmärkten, für Erkenntnisse in bezug auf die Eigenschaften von Halbschattenfirmen⁵ und illegal gehandelten Gütern, sind die schattenspezifischen Koordinationskosten von zentraler Bedeutung. Umso mehr erstaunt es, daß dieser Aspekt bislang kaum Beachtung fand⁶.

Im folgenden sollen neben einer kurzen Behandlung der Nachteile des Schattentausches die schwarzmarktspezifischen Koordinationskosten eingehend diskutiert werden.

Im einzelnen möchte ich die Frage klären, ob eher komplexe oder einfach strukturierte Unternehmen aufgrund ihrer spezifischen Organisations- und Transaktionskosten im illegalen Sektor als Anbieter von Schattengütern und als Nachfrager von illegalen Produktionsfaktoren auftreten werden. Ferner soll gezeigt werden, daß die Höhe schwarzmarktspezifischer Transaktionskosten von den Eigenschaften der zum Tausch anstehenden Güter abhängt. Dieser Zusammenhang ist eng verknüpft mit den spezifischen Kosten der Information und denen der

Durchsetzung von Eigentumsrechten. Charakteristika von Gütern, die für den Schattentausch besonders geeignet sind, lassen sich ebenso skizzieren wie solche, bei denen "Schwarzmarktversagen" auftritt.

Zunächst wird die Situation für den Konsumgüterbereich, danach für den Bereich der Produktionsfaktoren diskutiert.

2. Der Markt für Konsumgüter

In der Regel ist der Schwarzmarktpreis eines Gutes niedriger als dessen Preis am legalen Markt⁷. Dennoch kann ein legal produzierendes Unternehmen⁸ durch teilweisen oder vollständigen Verkauf seiner Produkte auf dem Schwarzmarkt einen höheren Gewinn realisieren, wenn die Kostenvorteile der Schattentransaktion die Summe aus der Preisdifferenz und den spezifischen Kostennachteilen überwiegen.

Spezifische Nachteile in Form von Koordinationskosten entstehen bei der Vermarktung im Schattensektor. Zum einen sind es Koordinationskosten für Verhinderungsstrategien, die den Erwartungswert der Strafkosten und damit die Entdeckungswahrscheinlichkeit senken. Die Kosten für Verhinderungsstrategien steigen mit zunehmender Komplexität der Unternehmung progressiv an. Zunehmende Offenlegungspflicht, verschärfte Kontrolle durch Konkurrenten und Finanzämter bei komplexer werdenden Unternehmen begründen diese Annahme ebenso wie überproportional steigende Kontroll- bzw. Kompensationskosten bei wachsender Belegschaft.

Handelt es sich um einen Kleinbetrieb, in dem der Eigentümer sowohl die Schattentransaktion als auch die Buchführung selbst abwickelt, so ist es möglich, daß die übrigen Mitarbeiter über die illegalen Aktivitäten nicht informiert sind. Erhalten sie dennoch hiervon Kenntnis, entstehen allenfalls geringe Kontroll- bzw. Kompensationskosten, da meist enge persönliche Bindungen an den Inhaber vorherrschen, die mit starker Firmenbindung und -identifikation einhergehen. Haben wir es mit komplexen Unternehmen zu tun, müssen Schattentransaktionen und buchhalterische Funktionen teilweise oder ganz an Mitarbeiter delegiert werden. Zur internen Weitergabe von Informationen über illegale Tätigkeiten steht den eingeweihten Mitarbeitern eine vermehrte Anzahl von Informationskanälen zur Verfügung. So steigt ganz allgemein die Anzahl der potentiellen Kommunikationswege in Abhängigkeit von der Mitarbeiterzahl geometrisch nach der Formel

$$a_n = \frac{n (n - 1)}{2}$$

Dabei bezeichnet a die Anzahl der Kommunikationswege und n die Anzahl der Mitarbeiter.

Zudem ist für die Höhe der Kontroll- bzw. Kompensationskosten die Tatsache von belang, daß in aller Regel steigende Beschäftigungszahlen mit sinkender individueller Firmenbindung einhergehen, die Verpflichtung des ein-

zelenen Mitarbeiters zur Geheimhaltung nach außen mithin abnimmt⁹. Sollte die Geschäftsleitung in die Firmenidentifikation ihrer Mitarbeiter investieren, so stellten diese Investitionen ja gerade Kompensationskosten dar¹⁰.

Die zweite Art schattenspezifischer Koordinationskosten sind die der Akquisition. Auch hier liegt die Vermutung nahe, daß wir es mit überproportional steigenden Akquisitionskosten bei steigendem Outputpotential einer zunehmend komplexer werdenden Firma zu tun haben: Offene Werbung ist praktisch unmöglich. Akquisitionsaktivitäten im Schattensektor bedürfen immer zugleich auch des Einsatzes von Verhinderungsstrategien, die ihrerseits Kosten verursachen, deren Höhe durch die bereits oben diskutierte firmeninterne Informationsproblematik maßgeblich bestimmt ist.

Die so beschriebene Unternehmung ist oft eine eingetragene Firma, die auf legale Weise produziert und ihre Produkte zumindest zum Teil auf Schwarzmärkten absetzt¹¹.

Neben dem in der Regel niedrigeren Preis des Schattenprodukts¹² besteht für den Konsumenten mitunter ein weiterer Vorteil des Schwarzmarktkaufs in einer geringeren Wartezeit. Hat nämlich ein Unternehmen die Kapazitätsgrenze seiner legalen Produktion erreicht, so können weitere Aufträge kurzfristig nur mithilfe der illegalen Herstellung erledigt werden. Konkret bedeutet dies z.B., daß die Firma ihre Mitar-

beiter dem Auftraggeber für Tätigkeiten außerhalb der offiziellen Arbeitszeiten vermittelt. Die Firma verringert auf diese Weise das Risiko ihren Kundenstamm zu verlieren.

Dem Konsumenten von Schwarzmarktprodukten entstehen eine Reihe von spezifischen Nachteilen. Der Kaufpreis ist steuerlich nicht absetzbar. Die Wiederveräußerungsmöglichkeit des Gutes ist u.U. erschwert. Bei Schattentransaktionen läuft der Käufer Gefahr entdeckt zu werden mit den möglichen Folgen der Enteignung und Bestrafung. Beide Risiken können durch den Einsatz von Verhinderungsstrategien verringert werden, die jedoch Transaktionskosten entstehen lassen.

Eigentums- und Verfügungsrechte über das Schattengut werden weder verbrieft noch sind sie einklagbar, was bei bestimmten Gütern prohibitiv auf die Schwarzmarktnachfrage wirkt - Schwarzmärkte bilden sich dann gar nicht erst aus.

Beim Erwerb einer Immobilie z.B. sind die Eigentums- und Verfügungsrechte nur im Notarvertrag spezifizierbar und durch Grundbucheintrag gesichert. Dieser Bereich ist durch den Gesetzgeber äußerst scharf reguliert¹³. Andererseits existieren Güter, bei denen das Problem der Übertragung und Durchsetzung der genannten Rechte nicht auftritt. Solche Güter gehen unverzüglich, vollständig und gesichert in das Eigentum bzw. den Besitz des Erwerbers über, ohne daß es institutioneller Bestätigungen bedarf. Als Beispiel hierfür gelten die Renovierung eines Gebäudes sowie die Reparatur eines Automobils.

Auch Garantieleistungen werden im Schattensektor nicht verbrieft. Zudem sind Qualitätsgarantien nicht einklagbar. Beides führt zu erhöhtem Qualitätsrisiko. Für legale Märkte hat Akerlof¹⁴ gezeigt, daß Informationsasymmetrie zwischen Anbietern und Nachfragern zu Qualitätsverschlechterungen, im Extremfall zum Verschwinden des betroffenen Marktes führen kann. Dieses Argument gilt für Produkte, von Nelson¹⁵ als Güter mit "experience qualities" bezeichnet, deren Qualitätseigenschaften vom Nachfrager ex ante nicht oder nur unter hohen Kosten beurteilt werden können. Von Anbieterseite besteht dann der Anreiz, unter Konkurrenzbedingungen sogar der Zwang, Produkte mit schlechterer Qualität als der des Marktdurchschnitts, an dem sich die Nachfrager orientieren, zu offerieren. Für Anbieter guter Qualitäten, die nur nach dem Marktdurchschnitt honoriert werden und damit letztlich für die Erhaltung des Marktes, bietet das Signaling einen Ausweg: Anbieter informieren Nachfrager über die herausragenden Eigenschaften ihrer Produkte. Während Signaling für legale Märkte unter bestimmten Voraussetzungen¹⁶ wirksam wird, erscheint es für illegale Märkte wenig geeignet, da jede zusätzliche Informationsaktivität im Schattensektor zugleich die Entdeckungswahrscheinlichkeit erhöht bzw. spezifische Transaktionskosten verursacht. Hauser¹⁷ beschreibt für legale Güter mit "experience qualities" einen alternativen Ausweg für den Fall, daß die Anbieter ihr

Gewinnmaximierungskalkül auf mehr als eine Periode ausrichten. Dann nämlich sind sie an einem Kundestamm interessiert, der sich nur durch entsprechend konstant gute Qualitätserfahrungen seitens der Käufer aufbauen läßt.

Hauser kommt mit seinem einfachen Modell zu dem Ergebnis, daß monopolistische Produktdifferenzierung, staatliche Qualitätsvorschriften und/oder Elemente angebotsseitiger Qualitätsbindung, z.B. in Form verbandlicher Vorschriften oder berufsethischer Normen und Eintrittskontrollen, um so eher zu beobachten sind, je größer die Unsicherheit in der Beurteilung der Qualität eines Produktes ist. Staatliche Qualitätsvorschriften auf Schwarzmärkten sind natürlich genausowenig denkbar wie die genannten angebotsseitigen Qualitätsbindungen. Monopolistische Produktdifferenzierung wiederum setzt entsprechend komplexe Unternehmensstrukturen voraus, die, wie oben beschrieben, im Schattensektor eher nicht anzutreffen sind. Für Güter mit "experience qualities" würde demzufolge "Schwarzmarktversagen" vorherrschen, wäre nicht dennoch auch im Schattensektor "the Goodwill of a firm", verstanden als "the public knowledge about the quality of its product derived from past experience"¹⁸, möglich. "Goodwill" stellt einen "mechanism for the production of information" dar, der sich im Schwarzmarktbereich in Form von Mund-zu-Mund-Propaganda vollzieht. Verfügen illegale Anbieter über entsprechende Reputation, so werden sie auch für ihre Produkte mit "experience qualities"

eine adäquate Nachfrage vorfinden.

Die spezifische Art des Informationsmechanismus "Goodwill" im Schattensektor erhärtet gleichzeitig die These, wonach dort agierende Firmen eher einfach strukturiert sind, weil die erwähnte Mund-zu-Mund-Propaganda sich nur in regional begrenzten Räumen abspielen dürfte.

Für Produkte mit "search qualities"¹⁹, deren Qualitätsmerkmale bereits vor dem Kauf mithilfe eines Vergleichs mehrerer (legaler) gleichartiger Produkte beurteilbar sind, ist das eben diskutierte "Schwarzmarktversagen" auszuschließen.

3. Der Markt für Produktionsfaktoren

Die Vorteile von Schwarzarbeit bestehen für den Anbieter in einem höheren Nettolohn und u.U. in größerer Flexibilität bei der Wahl des Arbeitsplatzes und der Gestaltung der Arbeitszeitregelung. Allerdings entfallen die wohlfahrtsstaatlichen Risikoabsicherungen. Zudem entstehen Kosten für Verhinderungsstrategien.

Unternehmen sparen beim Einsatz von illegaler Arbeit Lohnnebenkosten²⁰. Unter Umgehung arbeitsgesetzlicher Regelungen findet keine langfristige Bindung an den Arbeitnehmer statt, was für die Firma in zweierlei Hinsicht vorteilhaft ist. Einmal bietet die Beschäftigung von Schwarzarbeitern eine attraktive Alternative zur Ausdehnung der legalen Belegschaft für die diejenige Firma, die an ihrer Kapazitätsgrenze operiert und dabei ihre Zukunftsaussichten verhalten einschätzt.

- . Zum anderen werden informationsasymmetrie- bedingte Probleme gelöst. Informationsasymmetrie tritt ja auch am Arbeitsmarkt auf, weil Arbeit ein Gut mit "experience qualities" ist, das sich ex ante bezüglich seiner Qualitätseigenschaften vom Nachfrager nur sehr schwer beurteilen läßt. Der Schwarzarbeiter kann jedoch im Gegensatz zu seinem offiziell beschäftigten Kollegen sofort und entschädigungslos entlassen werden, sollte die Qualität seiner Arbeit nicht den Vorstellungen des Arbeitgebers entsprechen.

Während Schattentransaktionen im Konsumgüterbereich die Probleme im Zusammenhang mit Informationsasymmetrie verschärfen, kann die Beschäftigung von Schwarzarbeitern quasi als Instrument zur Beseitigung dieser Probleme am Arbeitsmarkt aufgefaßt werden.

Eigentlich sollte man den illegalen Einsatz von Fremdkapital in der Unternehmung nicht erwarten können, da weder die einklagbare vertragliche Fixierung der Verzinsung noch die Eigentumssicherung möglich ist. Bedenkt man aber, daß die Anlagemöglichkeiten für Besitzer von Schwarzgeld beschränkt sind, so mag die stille, illegale Teilhaberschaft bei entsprechender Risikoprämie durchaus attraktiv sein.

Schattenaktivitäten im Faktormarkt ebenso wie solche im Produktmarkt (vgl. Gliederungspunkt 2) sind in zunehmend komplexer werdenden Unternehmen mit progressiv steigenden Koordinations-

kosten behaftet, sodaß der Einsatz illegaler Faktoren eher bei einfach strukturierten Firmen zu vermuten ist²¹.

Neben der Halbschattenfirma sind auch gänzlich im Schatten operierende Produktionseinheiten denkbar. In diesen Fällen geht dann gar nichts durch die Bücher, die Produktionsfaktoren sind ausschließlich schwarz beschäftigt. Koordinationskosten für Verhinderungsstrategien kommen hier ebenso zum Tragen und begrenzen wie bei der Halbschattenfirma die Komplexität und damit die Größe der Unternehmung²².

4. Zusammenfassung

Staatliche Eingriffe in Märkte, wie die Besteuerung von Produkten, Faktoren und Gewinnen, Sozialabgaben und auch arbeitsgesetzliche Regelungen, schaffen die Voraussetzungen für die Existenz von Schattenmärkten. Konsumenten erwerben dort ihre präferierten Güter in der Regel billiger, Produzenten erzielen höhere Gewinne, Anbieter von Arbeit höhere Nettolöhne, Anbieter und Nachfrager von Arbeit mehr Flexibilität bei ihren Entscheidungen.

Auf der anderen Seite sind es oft bestimmte institutionelle Einrichtungen und Regelungen, welche die Schattenaktivitäten direkt und indirekt eindämmen. Einmal gibt es das generelle Verbot von Schwarzmarkttransaktionen verbunden mit der Strafandrohung. Konsumenten, Produzenten und Faktoranbieter, die sich der Schwarzmärkte bedienen und in den Genuß der Schatten-

vorteile ohne Bestrafung kommen wollen, müssen Verhinderungsstrategien einsetzen, die ihrerseits Koordinationskosten verursachen. Für komplexe Unternehmen sind diese Kosten prohibitiv hoch in dem Sinne, daß sie komparative Vorteile von illegalen gegenüber legalen Transaktionen zunichte machen. Die typische Halbschattenfirma ist einfach strukturiert bzw. hat eine relativ kleine Belegschaft sowie einen begrenzten Output und operiert deshalb auf regionaler Ebene.

Die Legislative und der angegliederte juristische Apparat schaffen zum anderen die Voraussetzungen zur Spezifizierung und Durchsetzung von Eigentums- und Verfügungsrechten und von Qualitätsmerkmalen auf legalen Märkten. Tauschpartner im Schattensektor können sich an diese Einrichtungen nicht wenden. Güter, bei denen staatliche Institutionen die Übertragung von Eigentums- und Verfügungsrechten kontrollieren und legalisieren und solche Güter, für die die Konsumenten die Verbriefung der genannten Rechte unbedingt fordern, eignen sich nicht für den Handel im Schattensektor. Bedingt geeignet sind Konsumgüter mit "experience qualities", sofern die Anbieter über entsprechende Reputation verfügen. Ideale Schwarzmarktgüter sind Güter mit allgemein bekannten Qualitätsmerkmalen und unproblematischen Eigentums- und Verfügungsrechteübertragungen. Abweichungen von diesem Idealtypus können bis zu einem gewissen Grade durch höhere Preisunterschiede gegenüber dem legalen Gut kompensiert werden.

Fußnoten

- 1 siehe z.B. Frey, Weck und Pommerehne (1982) und die dort angegebene Literatur.
- 2 siehe z.B. Isachsen und Strøm (1980).
- 3 siehe z.B. Hamel (1967).
- 4 vgl. Bössmann (1982), S. 665.
- 5 Der Begriff der Halbschattenfirma wird deshalb hier verwendet, weil es sich zumeist um Unternehmen handelt, die sowohl im legalen als auch im illegalen Markt operieren.
- 6 Prosi (1984) streift diese Thematik kurz.
- 7 Eine Ausnahme bildet der Fall staatlich gesetzter Höchstpreise, wenn bei diesen Preisen nicht alle kaufwilligen Nachfrager befriedigt werden. Im Schwarzmarkt werden dann höhere Preise bezahlt. Siehe dazu z.B. Deaton, Tollison und Crafton (1976).
- 8 Die Situation eines Unternehmens, das illegale Produktionsfaktoren einsetzt, wird unter Gliederungspunkt 3 behandelt.
- 9 Von einem möglichen Konflikt des Beschäftigten zwischen seiner Loyalität zur Firma und der zum Staat wird hier abgesehen.
- 10 Meines Erachtens läßt sich in komplexen Unternehmen die Firmenidentifikation der Mitarbeiter allenfalls zu einem geringen Teil mit einer adäquaten (und kostengünstigen) Ideologie erhöhen, es bedarf dazu spürbarer materieller Vergütungen.

- 11 Siehe Fußnote 8.
- 12 Siehe Fußnote 7.
- 13 Dennoch sind auch hier noch Schattentransaktionen möglich: Käufer und Verkäufer können sich auf einen niedrigeren offiziellen Preis einigen. Der Rest wird schwarz transferiert. Der Käufer spart dabei Grunderwerbssteuern entsprechender Höhe, der Verkäufer entgeht ebenfalls einem Teil der Besteuerung und hat zudem noch die Möglichkeit, Schwarzgeld anzulegen.
- 14 vgl. Akerlof (1970).
- 15 vgl. Nelson (1970) und (1974).
- 16 vgl. Spence (1976).
- 17 vgl. Hauser (1979).
- 18 vgl. v. Weizsäcker (1980).
- 19 vgl. Nelson (1970) und (1974).
- 20 Die Entscheidungssituation einer Firma unter vollständiger Konkurrenz, die legale und illegale Produktionsfaktoren einsetzt und Produkte legal und illegal verkauft, sowie ihre Reaktion auf Datenänderungen, ist bei Braulke und Sauer mann (1985) beschrieben.
- 21 Folgende Ausnahme ist bekannt: Werden ganze Schwarzarbeiterkolonnen eingesetzt, so sind diese nicht direkt von der Unternehmung angeworben. In solchen Fällen bedient man sich eines Agenten, der mit der Firma legal kontrahiert. Die Senkung der Koordinationskosten der Entdeckungsverhinderung - sie fallen jetzt beim Agenten an - gelingt dem Agenten nur unter

Einsatz krimineller Sanktionsmethoden gegenüber den von ihm vermittelten Arbeitskräften.

- 22 Auch hier ist eine Ausnahme bekannt: Bedient sich die illegale Unternehmung (z.B. Mafia) eigentlich krimineller Methoden, so können die genannten Koordinationskosten für Verhinderungsstrategien gesenkt und so komplexere Strukturen erreicht werden. Dazu bedarf es einmal einer internen Organisation, die kaum interpersonelle Kontakte zulässt. Zudem kommen als Sanktionsmöglichkeiten die gesamte Palette möglicher Greuel-taten in Betracht. Von letztgenanntem Typus Unternehmung sollte hier jedoch nicht die Rede sein.

Literatur

- Akerlof, Georg A., "The Market for Lemons", Quarterly Journal of Economics, (August 1970), 488 ff..
- Bössmann, Eva, "Volkswirtschaftliche Probleme der Transaktionskosten", Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 138 (1982), 664-679.
- Braulke, Michael und Heinz Sauermann, "Die Firma im Halbschatten", Diskussionsbeitrag Serie A, Nr. 199 der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Statistik der Universität Konstanz, (Juli 1985).
- Frey, Bruno S., Hannelore Weck und Werner W. Pommerehne, "Has the Shadow Economy Grown in Germany? An Exploratory Study", Weltwirtschaftliches Archiv, Band 118, Heft 3 (1982), 449-524.
- Deaton, Thomas, Robert Tollison, and Steven Crafton, "A Note on the Theory of Black Markets Under Price Control", Economic Inquiry, Vol. 14 (June 1976), 300-304.
- Hamel, H. R., "Moonlighting - An Economic Phenomenon", Monthly Labour Review, Vol. 90 (1967), 17-22.
- Hauser, Heinz, "Qualitätsinformationen und Marktstrukturen" Kyklos, Vol. 32 (1979), 739-763.
- Isachsen, Arne J., and Steinar Strøm, "The Hidden Economy: The Labour Market and Tax Evasion", Scandinavian Journal of Economics, Vol. 82 (1980), 304-311.
- Nelson, Phillip, "Information and Consumer Behaviour", Journal of Political Economy, (March/April 1970), 311 ff..

Nelson, Phillip, "Advertising as Information", Journal
of Political Economy, (March/April 1974),
729 ff..

Prosi, Gerd, "Schattenwirtschaft und Wettbewerbsordnung",
Wirtschaft und Wettbewerb, 12 (1984), 953-960.

Spence, Michael, "Informational Aspects of Market Structure:
An Introduction", Quarterly Journal of Economics,
(November 1976), 591 ff..

Weizsäcker, Carl Christian von, "Barriers to Entry -
A Theoretical Treatment", Lecture Notes
in Economics and Mathematical Systems, (1980).