

Zimmermann, Klaus W.; Horgos, Daniel

Working Paper

Interessengruppen und Economic Performance

Diskussionspapier, No. 59

Provided in Cooperation with:

Fächergruppe Volkswirtschaftslehre, Helmut-Schmidt-Universität (HSU)

Suggested Citation: Zimmermann, Klaus W.; Horgos, Daniel (2007) : Interessengruppen und Economic Performance, Diskussionspapier, No. 59, Helmut-Schmidt-Universität - Universität der Bundeswehr Hamburg, Fächergruppe Volkswirtschaftslehre, Hamburg, <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:705-opus-17122>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/23708>

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.

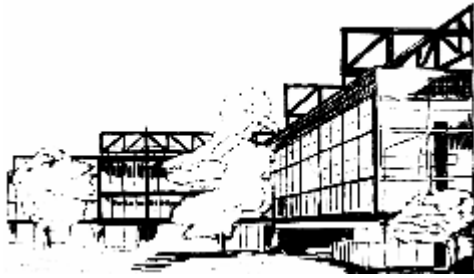
Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

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.



Helmut-Schmidt-Universität
Universität der Bundeswehr Hamburg
University of the Federal Armed Forces Hamburg

Fächergruppe Volkswirtschaftslehre
Department of Economics

Diskussionspapier Nr.
April 2007

59

Interessengruppen und Economic Performance

Klaus W. Zimmermann

&

Daniel Horgos

Interessengruppen und Economic Performance. Auch eine Hommage an Mancur Olson

Klaus W. Zimmermann

Institut für Finanzwissenschaft
Helmut-Schmidt-Universität
Universität der Bundeswehr Hamburg
Holstenhofweg 85
22043 Hamburg
Tel. +49-40-6541-2886
Fax +49-40-6541-2043
kwzi@hsu-hh.de

Daniel Horgos

Institut für Wirtschaftspolitik
Helmut-Schmidt-Universität
Universität der Bundeswehr Hamburg
Holstenhofweg 85
22043 Hamburg
Tel +49-40-6541-3318
Fax +49-40-6541-2042
horgos@hsu-hh.de

April 2007

Abstract

Taking Mancur Olson's theory of the decline of nations as pathbreaking in this field we develop a formal model of the behavior of interest groups and their interaction to win some deeper insights into the interior mechanics of the interest-group-state. Followed by a brief survey of empirical studies testing Olson's theory, we at the first time in the literature present a time-series analysis of data from the German lobby-list and estimate macro-variables as economic growth and inflation using data on the number of interest groups between 1973 and 2006. Based on these theoretical and empirical results we conclude our study with some integrative reflections on the future of interest groups and the nation-state under the pressure of globalization and a footloose new economy

JEL classification: H11, D71, D72

Keywords: political economy, interest groups, economic performance

I. Einführung: Von der „Logic“ zu „Rise and Decline of Nations“

Mancur Olson hat in der „Logic of Collective Action“ (1965) einen Meilenstein gesetzt, dem er 17 Jahre später einen zweiten und denkverwandten folgen ließ. Fassen wir die Kernaussagen der „Logic“ noch einmal kurz zusammen: Neben Wählern und Politikern nehmen auch Gruppen Einfluß auf die Entscheidungen in der Politik. Wie aber entstehen solche Gruppen oder Kollektive unter der Prämisse von self interest und rational choice? Die ursprüngliche Meinung war: Je größer die Beteiligung und damit die Gruppe ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit für eine gemeinsame und erfolgreiche Interessenvertretung; Mancur Olson jedoch vertrat genau die Antithese. Ausgangspunkt ist dabei die Überlegung, daß bei Erstellung eines öffentlichen Gutes durch ein Individuum automatisch alle anderen mit versorgt werden. Es besteht also eine Tendenz, jemand anderes die Kosten tragen zu lassen und selbst die free-rider-Haltung einzunehmen. Eine Durchbrechung dieses Circulus vitiosus kommt dann zustande, wenn dennoch ein Individuum beginnt, ein öffentliches Gut zu erstellen, was es dann tun wird, wenn es einen Nutzenüberschuß hat, also der Nutzen die Kosten der Erstellung übersteigt. In einer kleinen Gruppe kann einer allein das Kollektivgut, das allen zum Nutzen gereicht, bereitstellen, ohne von den anderen unterstützt zu werden; das Interesse zu handeln ist zwar gegenläufig, trotzdem kommt das Gut zustande. Natürlich kann es auch sein, daß einer allein keinen Erfolg hat, aber durch ‘moral suasion’ einen oder wenige andere zur Unterstützung überreden kann, das Resultat ist aber letztendlich gleich: Durch die besonderen Voraussetzungen handelt es sich hier um *privilegierte* Gruppen, die ihre Interessen effektiv und effizient durchsetzen können.

Sind die Gruppen jedoch mittelgroß, müssen sich in jedem Fall mehrere zusammentun, um das Ziel der Erstellung des öffentlichen Gutes zu erreichen; da aber die Organisationskosten mit dem Gruppenumfang steigen, wird es zu keinem gemeinsamen Handeln kommen, wenn die Organisationskosten die Summe der individuellen Nettonutzen übersteigen. Daneben existieren auch noch große Gruppen (*latente* Gruppen), die gegebenenfalls zu mobilisieren sind, denen aber die Mittel des Zwangs oder der selektiven Anreize fehlen; gelingt die Mobilisierung jedoch nicht, werden sie zu „vergessenen“ Gruppen, die schweigend leiden. Grundsätzlich gilt, daß mit zunehmender Gruppengröße entweder *selektive* Anreize (das öffentliche Gut wird mit einem privaten verkoppelt) angeboten oder aber *Zwang* ausgeübt werden muß, um die Gruppe stabil zu halten; sind solche exklusiven Nutzen nicht (mehr) verfügbar oder aber entfällt der Zwang, werden solche Gruppen instabil und verschwinden langfristig.

Darauf aufbauend untersuchte Olson in dem späteren Meilenstein der Literatur zur Neuen Politischen Ökonomie „The Rise and Decline of Nations“ (1982) die Konsequenzen der Formierung von Interessengruppen für die Performance von Ökonomien in der Zeit. Seine Botschaft ist: *Special interest groups* (die er auch *distributional coalitions*, also Verteilungskoalitionen nennt) entstehen mit der Zeit (der ruhigen, krisen- und schocklosen) und tendieren dahin, die Ökonomien zu rigidifizieren, also durch einzementierte Ansprüche inflexibel und anpassungsunfähig zu machen - das Ergebnis ist Stagnation. Werden diese Verteilungskoalitionen aber zerstört (willentlich oder durch exogene Schocks), wachsen die Ökonomien wieder oder wieder schneller. Im einzelnen: Verteilungskoalitionen sind nach Olson (1982, 36 ff; s.a. North 1983, 163) durch einige für Gesellschaft und Volkswirtschaft unangenehme Eigenschaften ausgezeichnet. Zum ersten verlangsamen sie Entscheidungen im Vergleich zu den Individuen und Firmen ihrer Mitgliedschaft, haben immer überfüllte Agendas (und mengenweise Forderungen) und tendieren dahin, eher die Preise als die Mengen zu fixieren zum Schutze ihrer Interessen. Zum zweiten verkleinern sie den Willen und das Vermögen in der Gesellschaft, neue Technologien zu adaptieren und neue Allokationen von Ressourcen als Antwort auf ein sich veränderndes Umfeld zu implementieren. Zum dritten sind Verteilungskoalitionen - falls erfolgreich - immer „inklusive“, nicht marktorientierte Gruppen, aber auf der anderen Seite auch exklusive Clubs im Sinne der Begrenzung der Mitgliedschaft, und sie versuchen dabei, die Unterschiedlichkeit der Einkommen und Werte ihrer Mitglieder zu begrenzen bzw. dieselben zu harmonisieren, um interne Konflikte gering zu halten, was zwangsläufig die dynamischen Anreize reduzieren muß. Zum vierten führt die Vermehrung solcher Verteilungskoalitionen zu einer Steigerung der Menge und Komplexität von staatlichen Regulierungen, sie verschiebt das politische Gewicht zur Exekutive hin zulasten der Legislative, sie erhöht die Komplexität von Vereinbarungen und ändert in der Summe die Richtung der sozialen Evolution, also die Entwicklungsrichtung einer Gesellschaft.

Als Resultat dieser Prozesse tendieren *special interest groups* dahin, die Effizienz und das Wachstum des Volkseinkommens der Gesellschaften, in denen sie operieren, zu reduzieren, weil sie sowohl gruppenintern wie auch gruppenextern ökonomische Dynamik aus den Prozessen herausnehmen. Es kommt hinzu, daß es niemals einen Staat auf dieser Welt geben wird, in dem *alle* Interessen der Menschen symmetrisch in Gruppen mit gemeinsamem Interesse organisiert werden können und in dem dann durch Verhandlungen untereinander auch ein optimales Ergebnis erzielt werden kann, was impliziert, daß die Folgekosten solcher Verhandlungen zumeist auf die Nicht-Organisierbaren externalisiert werden. Je schockloser dabei

das Umfeld in einem weiten Sinne ist und je stabiler die Gesellschaften damit werden, desto mehr tendieren sie zur Vermehrung von solchen Koalitionen und Organisationen für kollektive Aktionen. Dabei haben kleinere Gruppen überproportionale Organisationsmacht; diese Unproportionalität verringert sich zwar in der Zeit in solchen stabilen Gesellschaften durch Konkurrenz der kleinen Gruppen untereinander, löst sich aber nie völlig auf.

Beschreibt dieses Bild den Zustand bestimmter Gesellschaften korrekt, dann ist der *decline of nations* vorprogrammiert, falls nicht exogene Schocks (Kriege, Revolutionen etc.) auftreten, die das Geflecht der Interessengruppen zerstören, das Wachstum wieder neu in Gang setzen und zum *rise of nations* führen - bis der Prozeß der Bildung von Verteilungskoalitionen neu einsetzt und den abermaligen *decline* einleitet. Aber das muß alles nicht so kommen, meint Olson, und zaubert dann gewissermaßen ein Kaninchen aus dem Hut in Form der *encompassing groups*: Solche *encompassing groups* - der Gegensatz zu „special“ interest groups in dem Sinne, daß sie quer zu den Einzelinteressen liegen¹ - haben nämlich einen Anreiz, ihre Gesellschaft prosperieren zu lassen, Einkommen an ihre Mitglieder mit so wenig volkswirtschaftlicher Zusatzlast (*excess burden*) wie möglich zu verteilen und diese Verteilung zu stoppen, sobald die sozialen Kosten der Umverteilung den Nutzen der Umverteilung übersteigen; *encompassing groups* sind gewissermaßen all- und alle-umfassende *special interest groups*, und in ihnen feiert das „Gemeinwohl als sichtbarer Leitstern der Politik“ (Schumpeter 1950, 397) oder der Rousseausche „*volonté générale*“ eine ziemlich systemfremde, aber fröhliche Wiederauferstehung.

Olson sieht also nur diesen einen Weg aus der Falle, aber leider verstößt er dabei gegen seine eigenen Axiome, meint Douglass North (1983, 164): Die Menschen verstehen die Zusammenhänge und verhalten sich anders - sie zerschlagen die Verteilungskoalitionen, sagen dem *free-rider* Verhalten *ade* und zwingen die Gesellschaft wieder auf den Pfad der Tugend in Gestalt von ökonomischem statt politischem Wettbewerb und Produktivität. Das Problem ist nur: Genau dies würde nicht im Interesse der Individuen selbst liegen, und warum sollten sie sich gegen ihre individuellen Interessen entscheiden?

¹ Was zur Folge hat, daß im Extrem jeder Bürger eines Staates sowohl Mitglied einer *special interest group* wie auch einer *encompassing group* ist – in einem weiten Sinne könnte man also auch von einer *cross cutting cleavage* à la Rabushka/Shepsle (1972) reden, die in einen intraindividuellen Konflikt mündet. Zu weiteren Implikationen solcher *cross cutting cleavages* vgl. Josten/Zimmermann (2005).

Letztlich sind es aber nicht nur die Interessengruppen, die Wirtschaft und Gesellschaft ruinieren - es ist der Staat selbst.² Der Nachfrageseite (also den Interessengruppen) steht ja immer auch eine Angebotsseite gegenüber - und die Politiker haben ein Interesse, es den Gruppen gut gehen zu lassen, die sie mit Informationen und Stimmen versorgen. Seit der Staat auf diese Weise agiert (wohin er in einer Demokratie wohl immer in der Gefahr steht zu tendieren), ist er zu einer Umverteilungsagentur entartet, die man euphemistisch auch „Sozialstaat“ nennt, und hat sich damit selbst in Schwierigkeiten gebracht: Mengenweise Interessengruppen melden ihre Ansprüche an (in der Lobbyliste des Bundestags sind im Jahre 2006 knapp 2000 Verbände verzeichnet) und verlangen unverdientes Einkommen - zumeist dabei eben auf Kosten derjenigen, die sich nicht organisieren lassen und zwar nicht, weil sie dies nicht wünschen, sondern weil die Kosten dafür zu hoch sind.

Einige der hier skizzierten Punkte sollen nun im weiteren einer genaueren theoretischen und empirischen Analyse unterzogen werden:

- Es wird zunächst (II) gefragt, welche Kalküle eines *einzelnen Akteurs* bestimmend sind, wenn er die ihm zur Verfügung stehenden Mittel zwischen produktiver und redistributiver Verwendung (Lobbying) aufteilen würde, was im Rahmen eines ressourcenökonomischen Modells geschieht; dabei ist auch zu berücksichtigen, daß dieses mikrofundierte Optimum keineswegs identisch sein muß mit den Zielen der Organisation insgesamt, denn als intervenierende Variable treten hier die Manager der Interessengruppen auf den Plan, die dahin tendieren, dieses Optimum zur rent-seeking-Seite hin zu verzerren.
- Anhand eines geeigneten Modells des Gruppenverhaltens wird dann (III) untersucht, welche Strategie für die *einzelnen Interessengruppen* im Umverteilungsstaat wohl dominant sein wird, wobei hier am relativen Anteil der Interessengruppen am Sozialprodukt als strategischer Variable (im Kuchengleichnis: an der Größe des Kuchenstücks) angesetzt wird. Das *Interaktionsergebnis* der Interessengruppen steht im Mittelpunkt des folgenden Abschnitts (IV); mit Hilfe eines induktiven Modells wird ver-

² In seiner Kritik von Olsons Theorie betont North (1983,163/164) neben der Problematik des Widerspruchs von self und encompassing interest gerade diesen Punkt: Es sei richtig, daß Verteilungskoalitionen das System rigidifizieren, wenn sie Zugang zu und Kontrolle über staatliche Politik erlangen, es sei aber falsch, den Staat ausschließlich als „a passive reflection of interest group coalition“ zu begreifen - eben deshalb, weil der Staat auch ein Herrschaftsinstrument sei, das auf der Verteilung von Macht beruhe, die wiederum den Grad der Monopolmacht des Staates gegenüber den Bürgern reflektiere. Zudem übersehe Olson in seiner auf self interest beruhenden Erklärung von Verteilungskoalitionen den wesentlichen Faktor der Ideologie, der die Entstehung und die Stabilität mancher Interessengruppe (z.B. der Gewerkschaften) wohl stärker erklären könne als das self-interest-Argument.

sucht, die Strategien und die Zahl von Interessengruppen im Hinblick auf Wachstum zu untersuchen und die strategische Rolle von encompassing groups herauszuarbeiten.

- Der fünfte Abschnitt (V) fasst sodann zwecks besseren Überblicks die Ergebnisse der theoretischen Überlegungen in Form eines Zwischenfazits zusammen, das zu den empirischen Teilen der Untersuchung überleiten soll.
- Dieser empirische Teil präsentiert zunächst (VI) ein Survey empirischer Studien zum Zusammenhang zwischen ökonomischer Performance und der Wirkung von Interessengruppen, die sich dadurch auszeichnen, daß sie zumeist mit Proxies, also Indikatoren für die potentielle Wirkung von Interessengruppen arbeiten, die aber an den Interessengruppen selbst (weder ihrer Qualität noch Quantität) nicht ansetzen. Dies ist – im Hinblick auf die Quantität – im Rahmen unserer ökonometrischen Analyse anders.
- Die Schätzungen (VII) präsentieren erstmalig in der Literatur eine Längsschnittanalyse der Bundesrepublik Deutschland, mit der Lobbyliste des Deutschen Bundestags als erklärende Variable, deren Erklärungsgehalt für die Makrovariablen der economic performance (Wachstumsrate, Inflationsrate) empirisch in einer Anzahl von Modellvarianten getestet wird.
- Letztlich (VIII) werden diese Überlegungen und Ergebnisse - auch in Hinblick auf Tendenzen zwischen old und new economy im Prozeß der Globalisierung - fokussiert auf absehbare Entwicklungen in den Basisinstitutionen des Modells Deutschland: Korporatismus/Konsenspolitik und Soziale Marktwirtschaft, um auf diese Weise den ordnungspolitischen Rahmen zu schließen.
- Abschnitt (IX) präsentiert schließlich ein Resümee aus den Überlegungen und Ergebnissen.

II. Zur Mikrofundierung des Decline of Nations

Grundsätzlich kann jeder *einzelne Akteur* frei entscheiden, wieviel von einem Gesamtbestand an Ressourcen (Geld, Zeit etc) er produktiver oder redistributiver Verwendung (rent-seeking) widmen möchte. Aber natürlich unterliegen dieser Entscheidung ökonomische Kriterien, die im weiteren diskutiert werden sollen.

Zunächst einmal ist davon auszugehen, daß jeder einzelne Akteur - wir unterstellen einmal ein repräsentatives Unternehmen - seine Grenzkosten der Produktion und auch die Grenzkosten des Lobbying kennt; wir unterstellen im weiteren dabei der Einfachheit halber konstante

Grenzkosten. Zusätzlich sind auch die (fallenden) Grenznutzen der beiden Optionen bekannt; das ist für die Produktionsseite einleuchtend und die Grenznutzen sind dann auch als Grenzerträge oder Grenzerlöse interpretierbar, für die Lobbyseite gilt, daß jedenfalls Erfahrungswerte des Grenznutzenverlaufs existieren, der auch in Geldeinheiten meßbar ist: Solche Nutzen können dabei in der Subventionierung, in Steuererleichterungen, in entry und trade barriers oder anderen profitablen Regulierungen bestehen. Sind diese Parameter bekannt, dann wird der Akteur danach streben, seine Nettonutzen zu maximieren, was nun gemäß Abb.1 demonstriert wird.

Das hier verwandte Diagramm stammt ursprünglich aus der ökonomischen Theorie der erschöpfbaren Ressourcen und dient dort zur Bestimmung des intertemporalen Gleichgewichts (s. z.B. McInerney, 1981, 42). Wie dort unterstellen wir auch hier eine Ressourcenbeschränkung von X und eine Konfliktsituation in dem Sinne, daß in den jeweiligen Optima für die Produktion die (von links gemessene) Menge x_p an Ressourcen eingesetzt wird und für das rent-seeking die Menge x_l (von rechts gesehen). Die Summe von x_p und x_l ist jedoch größer als der Ressourcenbestand X , so daß eine Abwägung der beiden Optionen erforderlich wird. Dazu ist es nur nötig, sich zu vergegenwärtigen, daß für jede Ressourceneinheit, die (von links gesehen) über x_l hinaus der Produktion gewidmet wird, auf positive Nettonutzen aus dem Lobbying verzichtet werden muß; die „wahren“ Grenzkosten der Produktion sind also ab x_l höher als K_p' und zwar um genau die Grenznettonutzen des Lobbying, die man auch als die Marginalen Opportunitätskosten der Produktion MOC_p bezeichnen kann. Die „totalen“ Grenzkosten der Produktion MTC_p ergeben sich daher bei (von links gemessenen) Werten größer als x_l als die Summe von K_p' und MOC_p , und das Optimum ($U_p' = MTC_p$) liegt dann bei x^* .³ Selbstverständlich ist der Ablauf auch umgekehrt möglich: Für jeden Ressourceneinsatz im Lobbying, der über x_p (von rechts gesehen) hinausgeht, treten Marginale Opportunitätskosten des Lobbying MOC_l auf, die zu den Grenzkosten des Lobbying K_l' (vertikal) hinzuzuaddieren sind, so daß sich die „wahren“ Grenzkosten des Lobbying als MTC_l ergeben. Das daraus folgende Optimum ist logischerweise mit dem vorherigen identisch und dadurch ausgezeichnet, daß in x^* die marginalen Nettonutzen in beiden Verwendungen gleich sind

³ Wenn man so will, kann man die Differenz von x_p und x^* bzw. deren Relation zu x_p auch als Indikator für die interessengruppenbedingte *Sklerose* (SI) von Wirtschaft und Gesellschaft interpretieren, was (in der relativen Version) auch $1 - x^*/x_p$ impliziert bzw. bei $x^* = x_p$ einen SI-Wert von 0. Betrachtet man - nur als empirisches Schlaglicht und ohne Beweiskraft über längere Perioden - die Daten für die durchschnittlichen Wachstumsraten und Staatsquoten für die BRD und USA im Vergleich für die Periode 1990-98, so ist die Wachstumsrate der BRD (1,37%) um 53,72% niedriger ausgefallen als die der USA (2,96%), aber die Staatsquote der BRD (48,19%) um 46,34% höher als die der USA (32,93%). Sieht man die Staatsquote (heroisch) als rein distributiv

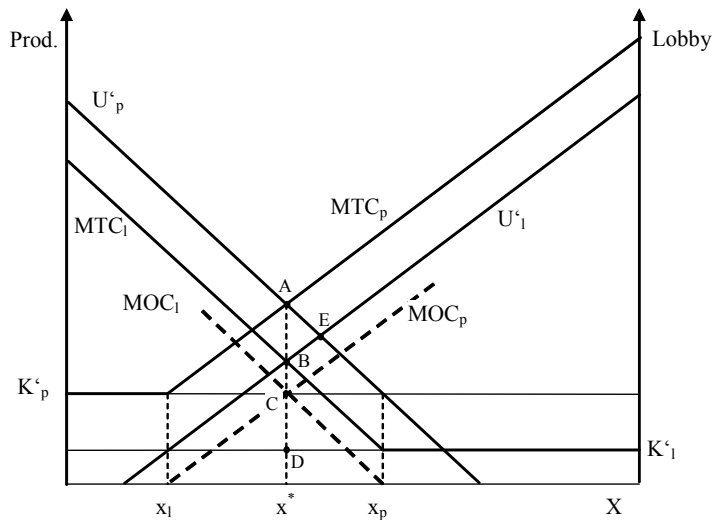
(AC = BD).⁴ Im Beispielfall von Abb.1 ist zu sehen, daß in x^* offensichtlich eine geringere Ressourcenmenge produktiven als redistributiven Zwecken gewidmet wird; das liegt sowohl an den niedrigeren Grenzkosten des Lobbying dort, aber auch an den Parametern der entsprechenden Grenznutzenfunktion, was sich direkt daraus ergibt, daß selbst bei identischen Grenzkosten als x^* nur der Punkt E erreicht wird, und das heißt, daß zwar mehr Ressourcen produktiven Zwecken gewidmet werden, aber eben noch nicht die Mehrheit. Faßt man die Lobbykosten eng und versteht darunter die Kosten der Unterhaltung des Lobbybüros mit allem, was dazu gehören mag (und schließt irreguläre Praktiken wie eventuelle Bestechungsnotwendigkeiten der herrschenden politischen Klasse aus⁵), dann wird die Grenznutzenfunktion des Lobbying zur zentralen Größe, denn sie kann als Indikator der „responsiveness“ des politischen Systems gegenüber der Interessengruppe gewertet werden. Allgemein wird diese responsiveness gegenüber der Lobby-Nachfrage durch den Ordinatenabschnitt (im Regelfall < 0) und die Steigung der (Nachfrage-) Grenznutzenfunktion beschrieben, und es gilt generell, daß die Gesamtnutzen dann höher sind, wenn der (negative) Ordinatenabschnitt zurückgeht und/oder die Steigung zunimmt. Das ergibt sich aus der einfachen Überlegung, zwei aus der linearen Grenznutzenfunktion der Form $U' = bx - a$ (die unseren Fall der von links gesehen ansteigenden Grenznutzen des Lobbying modelliert) entwickelte Gesamtnutzenfunktionen $U_0 = x^2 b_0/2 - a_0 x$ und $U_1 = x^2 b_1/2 - a_1 x$ im Hinblick auf $\Delta U (= U_1 - U_0)$ zu untersuchen; für ΔU folgt: $x (a_0 - a_1) + x^2 (b_1 - b_0)/2$.

und damit interessengruppendeterminiert, so liegen die immensen Größenordnungsunterschiede des Sklerose-Indikators $(x_p - x^*)/x_p$ innerhalb dieses Modells auf der Hand.

⁴ Natürlich läßt sich das (hier für die Produktionsseite) auch formal zeigen: Ist U_p' gegeben als $a_p - b_p x$ und U_l' als $a_l + b_l x$, so ist das produktionsseitige Optimum x_p gegeben als $(a_p - K_p')/b_p$ bzw. das von links gemessene lobbyseitige Optimum x_l als $(K_l' - a_l)/b_l$ - das von rechts gemessene lobbyseitige Optimum liegt natürlich bei $X - x_l$. Die MOC_p ergeben sich aus der Überlegung, daß bei x_l $MOC_p = 0$ gelten muß, wobei deren Steigung der Steigung von U_l' , also b_l , entsprechen muß; damit folgt für MOC_p : $a_l - K_l' + b_l x$ und für MTC_p : $K_p' + a_l - K_l' + b_l x$. Aus der Gleichsetzung von U_p' und MTC_p ergibt sich dann $x^* = (a_p - a_l - K_p' + K_l')/(b_p + b_l)$. Dabei ist a_p immer > 0 , a_l jedoch kann positive und negative Werte (wie in Abb.1) annehmen, muß aber (für sinnvolle Lösungen) immer kleiner als K_l' sein. Die marginalen Nettonutzen der beiden Optionen sind im Optimum x^* identisch und ergeben sich als $(a_p b_l + a_l b_p - b_p K_l' - b_l K_p')/(b_p + b_l)$. Auf Basis dieser formalen Ergebnisse kann man auch den zuvor angesprochenen (relativen) *Sklerose-Indikator* $SI = (x_p - x^*)/x_p$ ableiten: $SI = b_l/(b_p + b_l) + b_p (a_l - K_l')/(b_p + b_l)(a_p - K_p')$. Geht man von $a_l < 0$ als Regelfall aus, dann zeigt sich, daß SI um so kleiner ist, je größer der negative Grenznutzen des Lobbying bei $x = 0$ im Verhältnis zum positiven Grenznutzen produktiver Tätigkeit ist; es läßt sich auch zeigen, daß mit sinkendem $b_l x_l$ und x^* steigen und SI somit letztlich gegen 0 strebt.

⁵ Der an dieser Frage interessierte Leser findet eine spezielle Analyse dazu im Kontext eines Vergleichs von direkter und indirekter Demokratie bei Zimmermann/Just (2000).

Abb. 1: Lobbying und Produktion als konkurrierende Verwendungen



- Ein positives ΔU ergibt sich also für $a_0 > a_1$ und $b_1 > b_0$, und das ist gewissermaßen der *Superfall* einer ΔU -Kasuistik.
 - *Zufallsfälle* sind jene, in denen jeweils einer der Parameter identisch ist: Haben die Grenznutzen dieselbe Steigung, ist aber der Ordinatenabschnitt der Lobbygrenznutzenfunktion 1 absolut gesehen kleiner, so folgt $\Delta U = (a_0 - a_1) x > 0$; sind die Ordinatenabschnitte gleich, aber weist die Lobbygrenznutzenfunktion 1 höhere Steigung auf, so gilt $\Delta U = x^2 (b_1 - b_0)/2 > 0$.
 - *Mischfälle* treten dann auf, wenn die Effekte des Ordinatenabschnitts und der Steigung gegenläufig sind: Ein erster Mischfall liegt vor, wenn der Ordinatenabschnitt der Grenznutzenfunktion des Lobbying absolut wächst, aber auch eine höhere Steigung auftritt; es gilt dann $\Delta U = -x (a_1 - a_0) + x^2 (b_1 - b_0)/2$, und ΔU ist > 0 , wenn $x > 2 (a_1 - a_0)/(b_1 - b_0)$. Der andere Mischfall bezieht sich auf die Situation, daß sowohl der Ordinatenabschnitt absolut schrumpft wie auch die Steigung der Lobbyfunktion geringer wird. Für ΔU gilt dann $(a_0 - a_1) x - x^2 (b_0 - b_1)/2$ und ΔU ist positiv, wenn $x < 2 (a_1 - a_0)/(b_1 - b_0)$.
- Für alle diese Fälle gilt natürlich, daß die Grenzkosten letztlich festlegen, wieviel Ressourcen effizient in beiden Verwendungen eingesetzt werden.⁶

⁶ Man könnte auch die Anschlußfrage stellen, ob die Größen des Ordinatenabschnitts oder der Steigung stärker auf ΔU wirken; dazu variiert man die Parameter a und b proportional, was $a_1 = a_0 (1 - c)$ bzw. $b_1 = b_0 (1 + c)$ impliziert, und kommt zu $\Delta U = c (a_0 x + b_0 x^2/2)$. Die Frage nach dem komparativen Effekt des Ordinatenabschnitts und der Steigung auf den Nutzen beantwortet sich dann leicht aus der Ungleichung $a_0 c x > b_0 c x^2/2$: Wenn $x < 2a_0/b_0$ gilt, dann ist (bei proportionaler Variation des Ordinatenabschnitts nach unten, der Steigung nach oben) der Effekt der Ordinatenabschnittsvariation der Grenznutzen auf den Gesamtnutzen größer, im anderen Fall geringer.

Letztlich ist zu fragen, wann ein solcher Konfliktfall nicht auftritt, also die verfügbaren Ressourcen durch Produktion und Lobbying nicht aufgebraucht werden. Da mit unseren Funktionen ja zwangsweise von links gemessen wird, lautet die korrekte Formulierung für diese Frage natürlich $x_p + (X - x_l) < X$, woraus $x_p < x_l$ folgt. Substituiert man die zuvor gefundenen Ausdrücke (FN 3) für x_p und x_l , so ergibt sich als Bedingung für Nicht-Konfliktfälle: $b_l/b_p < (K_l' - a_l)/(a_p - K_p')$. Diese ist auch inhaltlich einleuchtend: Aus der Ungleichung würde eine Gleichung, wenn man die rechte Seite mit x_p/x_l multiplizieren würde, und da im Nicht-Konfliktfall $x_p < x_l$ gilt, also $x_p/x_l < 1$, folgt zwangsläufig, daß hier dann das Verhältnis der Steigungen der Grenznutzenfunktionen kleiner sein muß als das entsprechende Verhältnis der (hypothetischen) marginalen Nettonutzen bei $x_{p,l} = 0$.

Zusammenfassend ist also festzuhalten, daß bei Vorliegen von responsive government immer mit der Organisation von Interessengruppen zwecks rent-seeking zu rechnen ist, so daß auch immer ein Teil der verfügbaren Ressourcen für dementsprechendes Lobbying eingesetzt wird, das dann produktiven Zwecken nicht mehr zur Verfügung steht. Da aber Redistribution und rent-seeking kein Sozialprodukt und damit auch kein Wachstum erzeugen, muß bei responsive government immer die Wachstumsrate unter der potentiell möglichen liegen; dies gilt grundsätzlich für alle beiden Fälle, also auch im Nichtkonfliktfall, bei dem Ressourcen offensichtlich unbeschäftigt bleiben und das Wachstum zusätzlich zum Lobbying reduzieren. Ein Problem ist hier allerdings ausgeblendet worden: Das sich für den *einzelnen Akteur* ergebende Lobbyoptimum wird wohl kaum mit dem letztlich von der *Interessengruppe* angestrebten identisch sein; dies wird deshalb nicht der Fall sein, weil die Interessengruppen von Managern (Vorsitzenden) geführt werden und deren „bürokratische“ Interessen graduell von den Interessen des einzelnen Mitglieds abweichen: So werden sie z.B. zu höheren Gruppengrößen tendieren, weil sie den Nettonutzen für die Gesamtgruppe maximieren und nicht den Nettonutzen pro Gruppenmitglied (Cornes/Sandler 1996, 370 ff, Zimmermann/Schemm-Gregory 2005), und ganz profan werden sie immer danach streben, ihr Budget expandieren zu lassen (Niskanen 1971), das ja ausschließlich dem Lobbying gewidmet ist. Es ist also anzunehmen, daß durch diesen organisationsbezogenen bias in der Praxis das Lobbybudget an Ressourcen höher sein wird als individuell vom einzelnen Akteur und Gruppenmitglied gewünscht.

III. Zur Frage der dominanten Strategie von Interessengruppen im Umverteilungsstaat

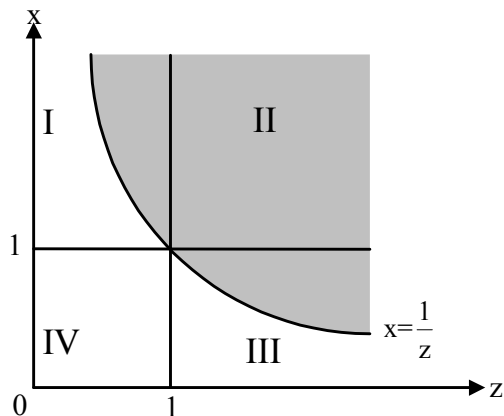
Versetzen wir uns nun in die Lage einer *einzelnen Interessengruppe*: Sie sieht sich in t_0 einem verteilten SP von Y_0 gegenüber und kann davon ausgehen, daß das Sozialprodukt in t_1 um den Faktor x wächst/schrumpft, also gilt $Y_1 = x Y_0$. Gleichzeitig hält sie einen Anteil am Sozialprodukt von a_0 und möchte den gern in der nächsten Periode um z verändern mit der Zielsetzung, daß pro Kopf ihrer Mitglieder mehr herauskommt - also $a_1 = z a_0$. Grundsätzlich gibt es zwei Möglichkeiten, mehr pro Kopf zu bekommen: Wachstum und/oder Umverteilung, wobei Umverteilung von anderen notwendigerweise Lobbytätigkeit voraussetzt. Da Wirtschaftswachstum aber immer die Produktion von positiven Externalitäten bedeutet, für die einzelne Interessengruppe also hohe Sickerverluste auftreten, wird die Umverteilungsstrategie vorgezogen; daher ist z gegenüber x dominant. Dieser Ansatz an dem relativen Anteil der Interessengruppen am Sozialprodukt rechtfertigt sich auch aus legitimatorischen Gründen: Grundsätzlich gilt natürlich, daß die Manager der Interessengruppen die Loyalität ihrer Mitglieder nur dann sichern können, wenn sie für die Wohlfahrtserhöhung jedes einzelnen Mitglieds sorgen; andererseits haben nach dem zuvor gesagten die Manager ein Interesse daran, über einen möglichst großen Anteil des Sozialprodukts zu herrschen, da dies ihr Prestige in Gesellschaft und Politik (insbesondere an runden Tischen oder Kungelrunden wie dem ehemaligen „Bündnis für Arbeit“ während der ersten Schröder-Regierung) erhöht. Ihr Kalkül sieht also wie folgt aus:

$$\frac{xY_0za_0}{n} > \frac{Y_0a_0}{n}, \quad (1)$$

woraus sich $x > 1/z$ als Bedingung für höhere pro-Kopf-Einkommen ergibt. Ist im Beispiel $a_0 = 0,2$ (20%) und will die Gruppe ihren Anteil auf 0,3 steigern, so ist natürlich $z=1,5$; wenn aber *alle IG's ihren Anteil erhöhen wollen*, gibt es politische Verteilungskämpfe en masse zulasten produktiver Tätigkeit, weil ja alle damit beschäftigt sind, ihre Ansprüche gegeneinander über den Staat durchzusetzen - also sinkt möglicherweise das Sozialprodukt mit der Folge, daß $x=0,9$ ist. Kann die Gruppe nun ihr Pro-Kopf-Ergebnis verbessern? Sie kann, denn $1/z = 1/1,5 = 0,67$ und das ist kleiner als x .⁷ Dieser allgemeine Zusammenhang wird in Abb.2 grafisch dargestellt.

⁷ Man mag zu Recht einwenden, daß dieses Ergebnis nur transitorisch sein kann, wenn jede Gruppe diese Strategie fährt - und warum sollte gerade diese Gruppe das Glück des Pioniers haben? Es wäre dann wahrscheinlicher, daß selbst bei $z = 1$ der Wachstumsfaktor x sinkt: die Anteile würden konstant sein, aber die Wachstumsraten sinken oder sogar das absolute Sozialprodukt, weil Lobbyaktivitäten in jedem Fall notwendig sein werden, um potentielle Verluste zu verhindern. Da wir uns aber hier mit der Perspektive einer *einzelnen* Interessengruppen-

Abb. 2 Der Zusammenhang zwischen z und x



Wenn wir jeweils Teile der Funktion $x = 1/z$ durch $x, z = 1$ abgrenzen, so erhalten wir vier Felder; beginnen wir die Diskussion der Einfachheit halber mit den Feldern II und IV:

- Punkte in Feld II sind dadurch ausgezeichnet, daß, falls die Gruppe *ihren Anteil erhöht*, sie auch grundsätzlich ihre Lage pro Kopf verbessert, da das Wachstum immer größer ist als die kritische Grenze $x = 1/z$.
- Punkte in Feld IV sind dadurch charakterisiert, daß bei *Senkung des Gruppenanteils* immer eine Schlechterstellung pro Kopf der Gruppenmitglieder auftritt, denn das Wachstum ist nie groß genug, um die Anteilssenkung zu kompensieren.
- Punkte in Feld III und Feld I sind ambivalent: Zwar wird in Feld III eine *Anteilserhöhungsstrategie* und in Feld I eine *Anteilssenkungsstrategie* unterstellt, jedoch sind die Implikationen in beiden Fällen identisch: Oberhalb von $x = 1/z$ reicht das Wachstum aus, um für mehr pro Kopf der Gruppenmitglieder zu sorgen, unterhalb von $x = 1/z$ ist das nicht der Fall.

Welche Strategie wird die *einzelne* Interessengruppe nun rationalerweise wählen? Betrachten wir zum *ersten* die Wachstumsfaktoren des Sozialprodukts x , die mindestens realisiert werden müssen, um ein höheres Pro-Kopf-Ergebnis zu erhalten, dann liegt es gemäß Abb. 2 auf der Hand, daß bei der Anteilserhöhungsstrategie diese notwendigen Wachstumsfaktoren *niedriger* liegen können als bei der Anteilssenkungsstrategie, und da höhere Wachstumsfaktoren weniger wahrscheinlich sind als niedrigere, tendieren die einzelnen Interessengruppen zur sichereren Seite, also zur Anteilserhöhungsstrategie. Dazu ein Beispiel: Unsere Interessengruppe mit einem Sozialprodukt-Anteil $a_0 = 0,2$ möchte in der nächsten Periode den Anteil auf 0,22 stei-

pe beschäftigen und das *Interaktionsergebnis* der Interessengruppen Thema des nächsten Abschnitts ist, mag dieses Vorgehen erlaubt sein.

gern, was einem z von 1,1 entspricht; sie bekommt aber nur dann mehr pro Kopf ihrer Mitglieder, wenn der Wachstumsfaktor x mindestens 0,91 beträgt; ist die Interessengruppe alternativ bereit, ihren Anteil auf 0,18 zurückzunehmen ($z=0,9$), so muß der Wachstumsfaktor mindestens 1,11 betragen. Bei diesen betragsmäßig äquivalenten, nur in der Richtung verschiedenen Strategien zeigen sich also beträchtliche Unterschiede der notwendigen Wachstumsfaktoren: Reicht bei der Anteilssteigerungsstrategie sogar eine Schrumpfung des Sozialprodukts aus, um mehr pro Kopf zu bekommen, so muß bei der Anteilssenkungsstrategie eine immense Wachstumsrate von 11% hinzutreten. Eine rationale Interessengruppe wird sich also zugunsten der aggressiven Strategie entscheiden. Es kommt aber noch ein *zweiter Punkt* hinzu: Wir kennen ja vom Beispiel zuvor die benchmarks (Konstanz des Einkommens pro Kopf) für die Wachstumsfaktoren x in Höhe von 0,91 (Anteilssteigerung) und 1,11 (Anteilssenkung) und können fragen, wie sich die Teilmengen der Kombinationen von zx , die zu $zx>1$ führen, in den beiden Alternativen jeweils relativ entwickeln, wenn wir die Wachstumsfaktoren variieren;⁸ wir fragen beispielsweise, welcher Anteil der Kombinationen von zx für $zx>1$ *feasible* ist und gehen dabei alternativ von einer Erhöhung der benchmarks um jeweils 0,1 aus - im Falle der Anteilserhöhungsstrategie also auf $x=1,01$ und im Fall der Anteilssenkungsstrategie auf $x=1,21$. Das Ergebnis ist eindeutig: Während sich bei der Erhöhungsstrategie die Quote der Kombinationen, die zu mehr pro Kopf führen, von 0 auf 5,2% steigert, nimmt diese Quote im Senkungsfall nur um 4,3% zu. Es müssen also bei der Senkungsstrategie nicht nur wesentlich höhere Wachstumsniveaus erreicht werden, auch die Quote der mit mehr-pro-Kopf verbundenen Kombinationen von z und x steigt wesentlich (um 17%) langsamer, was die Präferenzen der Interessengruppe einmal mehr zugunsten der Erhöhungsstrategie verschieben sollte. Letztlich und *zum dritten* macht die Senkungsstrategie ja nur dann Sinn, wenn sich die wesentlichen konkurrierenden Gruppen ebenso verhalten, um auf diese Weise den unproduktiven (redistributiven) Teil der Ressourcenverwendung zugunsten eines höheren Wachstums zu reduzieren - etwa entlang der Devise der deutschen Einheit „Teilung überwinden heißt teilen“, was nichts anderes bedeutet, als daß eine neue Interessengruppe zum Kreis der etablierten hinzutrat. Der Regelfall ist eine solche staatliche (hoheitliche und zwangsweise) Koordination jedoch nicht: Generell muß jede Interessengruppe, die eine Strategie der Anteilssenkung fährt, auch dann damit rechnen, daß Konkurrenten defektieren, wenn es eine Abmachung in dieser Richtung gegeben hat, denn Defektion ist immer profitabel, wenn sich die

⁸ Im einzelnen: Bei der Erhöhungsstrategie errechnet sich die gesuchte Quote allgemein als $[(z - 1/x) x - \ln(z - 1/x)] / z \Delta x$ (mit dem ersten Zählerterm als Gesamtmenge der Kombinationen von z und x für ein gegebenes x zwischen z und $1/x$, dem zweiten Zählerterm als Fläche unter $z = 1/x$ zwischen z und $1/x$ und dem Nennerterm

anderen an die Abmachung halten. Da aber die einzelne Interessengruppe rationalerweise denkt, daß alle so denken, ist diese Strategie wenig erfolversprechend.⁹

Summa summarum ist also *Anteilsvergrößerung* für die Einzelgruppe die *dominante Strategie*; da aber alle so denken, können die Anspruchsinflation und die Verteilungskonflikte zu Druck auf das Sozialprodukt-Wachstum führen, und es ist möglich, wahrscheinlich oder zumindest nicht auszuschließen, daß dann alle weniger pro Kopf bekommen. Sen nannte dies einmal das „isolation paradox“, eine klassische Form des prisoners dilemma - individuelle Vernunft ist letztlich kollektive Unvernunft. Andererseits ist dies keine unabwendbare Konsequenz, denn im Gegensatz zum einfachen prisoners dilemma besteht ja die Möglichkeit der Kommunikation und gegenseitigen Abstimmung zwischen den Gruppen auf Basis von erlerntem und erwiesenem Vertrauen, und diese Vertrauens-Kommunikation kann so wirken wie die Existenz von encompassing groups, denen wir uns unter anderem im folgenden widmen.¹⁰ Es kommt auch noch hinzu, daß es Gruppen geben mag, für die rent-seeking per Lobbying gar nicht die dominante Strategie ist und die es aufgrund der möglichen Gewinne vorziehen, ihre Ressourcen lieber in produktive Verwendungen zu leiten - dieses Argument dürfte wohl für die Gruppe der new economy vorherrschend sein, weshalb der Dualismus von old und new economy differenzierend in die Olsonschen Mechanismen des rise and decline of nations Eingang finden sollte.

IV. Zur Innenwelt des Gruppenstaates

Bleiben wir aber zunächst bei der old economy. Natürlich gibt es, wie zuvor schon angeklungen, auch Auswege aus dem Isolationsparadox durch Spielwiederholung und Lerneffekte in einem geeigneten institutionellen Umfeld; während wir zuvor jedoch das rent-seeking-Problem aus der Sicht des *einzelnen Akteurs* und dann aus der Sicht der *Interessengruppe*

als Fläche zwischen z und $1/x$ bei gegebenem x) oder im Beispiel $[(1,11 - 1/1,01) 1,01 - \ln(1,1 - 1/1,01)] / 1,1 (1,1 - 0,91)$. Für die Anteilssenkungsstrategie gilt dies analog.

⁹ Ganz allgemein besteht ein Lobbyspiel der folgenden Struktur: Eine Interessengruppe steht vor der Wahl, Lobbying zu betreiben oder nicht, wobei sie weiß, daß durch Lobbying ggfs. die Wachstumsrate sinkt; sind allerdings hinreichend viele Interessengruppen vorhanden, so ist ihr eigener Anteil am schrumpfenden Wachstum gering. Wenn alle anderen Lobbying betreiben und sie selbst nicht, dann wird ihr Anteil z reduziert, das Wachstum geht zurück, und die Gruppe befindet sich in jedem Fall im Quadranten IV. Betreibt nun die Interessengruppe ebenso Lobbying, dann schrumpft die Wachstumsrate zwar auch (ähnlich stark wie zuvor), sie kann aber dadurch Schlimmeres verhindern, denn ihr Anteil bleibt zumindest konstant ($z = 1$) oder wird je nach Erfolg sogar gesteigert (Quadrant III) mit der möglichen Folge sogar einer Einkommenssteigerung pro Kopf; daher ist Lobbying immer dominante Strategie.

¹⁰ Dies gilt natürlich nur für eine sehr beschränkte Anzahl von Gruppen; bei 1969 Interessengruppen auf der Lobbyliste des Bundestags (Stand v. 30.04.2006 laut Auskunft der Bundestagsverwaltung) wären die Abstimmungskosten wohl prohibitiv.

(und ihrer Manager) betrachtet haben, widmen wir uns nun dem *Interaktionsergebnis* der Interessengruppen in bezug auf Wachstumsprozesse. Dazu dient zunächst folgende Überlegung: Eine Interessengruppe, die sich entschließt, einer sowieso schon ziemlich bevölkerten politischen Szenerie beizutreten, kalkuliert beim Zutritt nur die Wirkung der vorhandenen Interessengruppen auf ihre Erfolgsaussichten; was irrelevant für sie erscheint, sind dagegen die Effekte des eigenen Zutritts auf alle vorhandenen. Der Zutritt erzeugt also marginale soziale Kosten, die größer sind als die marginalen privaten Kosten des Lobbying, und insoweit ist jede Gruppe auf dem Markt der Interessen Ursache wie auch Opfer von Externalität - ein klassischer Fall von congestion (Baumol/Oates 1988, S.236 ff)

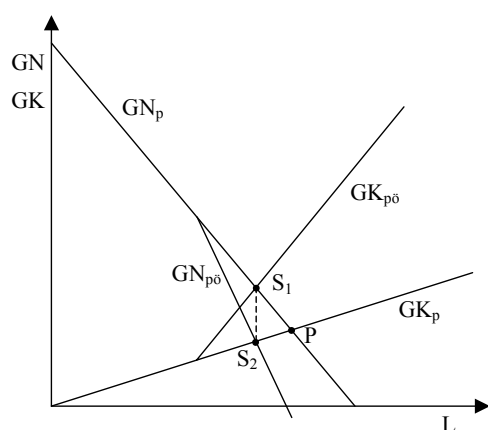
Diesen Zusammenhang können wir in Abb. 3 graphisch fassen, in dem wir die Lobbyaktivitäten L - operationalisiert durch die Menge der Gruppen m oder den schon bekannten Anspruchssteigerungsfaktor z , die beide negativ auf den Wachstumsfaktor wirken - auf der Abszisse erscheinen lassen und auf der Ordinate die jeweiligen Grenzkosten bzw. Grenznutzen. Der Verlauf der Grenzkostenkurven ist dann eindeutig, wobei wir zunächst gedanklich zwischen privaten und „öffentlichen“ Grenzkosten unterscheiden müssen: Die privaten Grenzkosten (GK_p) steigen mit der Anzahl der auf dem Markt aktiven Gruppen (bzw. ihren Ansprüchen an das Sozialprodukt), weil es gilt, sich gegen immer mehr Gruppen im Verteilungskampf durchzusetzen und dies steigende Ressourcen erfordert. Die „öffentlichen“ Grenzkosten beruhen auf dem Faktum, daß ohne Lobbyaktivitäten und rent-seeking ein potentielles Wachstum der Wirtschaft x_{max} erreichbar wäre, und dieses Wachstum nimmt mit zunehmender Lobbyaktivität progressiv ab,¹¹ was wiederum impliziert, daß die Wachstumsverluste zunehmenden Lobbyings progressiv ansteigen (bzw. die Grenzwachstumsverluste hier der Einfachheit halber linear ansteigen). Diese Grenzwachstumsverluste sind nichts anderes als die öffentlichen Grenzkosten GK_0 , die typischerweise in Individualentscheidungen (hier Gruppen) nicht berücksichtigt werden, aber aus der volkswirtschaftlichen Sicht von Belang sind, so daß sich die gesamten Grenzkosten GK_{p0} als Summe der beiden Komponenten ergeben.¹² Weiterhin ist es plausibel, daß die privaten Grenznutzen des Lobbying dem 1. Gossenschen Gesetz folgen und mit zunehmendem Lobbying abnehmen. Aus volkswirtschaftlicher Sicht könnte man die Wachstumsverluste zunehmenden Lobbyings statt kostensteigernd auch nutzenmindernd in Ansatz bringen, so daß sich alternativ auch eine Kurve der gesamten Grenznutzen GN_{p0} ergibt. Da die Nettonutzen dann maximiert werden, wenn die Grenznutzen

¹¹ Gilt $x = f(m,z)$, dann muß also gelten $f' < 0$.

¹² Bei congestion geht man normalerweise davon aus, daß bis zu einer kritischen Menge an Aktivitäten keine negativen externen Effekte anfallen, so daß die GK_0 erst bei dieser kritischen Menge starten.

gleich den Grenzkosten sind, ergeben sich die optimalen Lobbyingniveaus dementsprechend, daß das sozial optimale Lobbyingniveau ($S_1 = S_2$) geringer ist als das private (P).¹³ Da man die Anteilsansprüche, welche die Gruppen an das Sozialprodukt stellen, nur schwer (und wenn dann nur durch moral suasion) beeinflussen kann, aber durchaus die Zahl der Interessengruppen, die am politischen Markt aktiv werden, liegt es nahe, diese Zahl administrativ auf $S_1 = S_2$ zu beschränken oder einnahmensteigernd eine (pauschale) Zugangsgebühr zum politischen Markt in Höhe der öffentlichen Grenzkosten des Lobbying im sozialen Optimum zu erheben.¹⁴ Durch eine solche Gebühr würden die privaten Grenzkosten jeder Gruppe so erhöht, daß sich letztlich S_1 resp. S_2 einstellen würde; marginale Gruppen, bei denen dann der Nettogrenznutzen des Lobbying negativ wäre, würden ausscheiden.

Abb. 3: Congestion bei Interessengruppen



Dies sind die theoretischen Gesamtzusammenhänge, die wir nun im Kontext des in II und III entwickelten Gerüsts weiterentwickeln wollen. Wir nehmen an, das Sozialprodukt unserer Modellgesellschaft verteile sich auf die vorhandenen Interessengruppen identisch - sind 2 Interessengruppen da, hat jede 50%, sind es 10, hat jede 10%. Wir gehen im weiteren davon aus, obwohl das an dieser Stelle noch nicht relevant wird, daß *jedes* Individuum *jeweils* zwei Sphären angehört - einer durch Partikularinteressen (special interest) und einer durch Großgruppenzugehörigkeit (encompassing interest) gekennzeichneten; die folgenden Annahmen und Überlegungen gelten aber für beide Sphären analog. Zusätzlich wird unterstellt, daß die Interessengruppen jeweils identische Ansprüche (z) bzgl. ihrer Anteilsveränderungswünsche

¹³ Der Schnittpunkt von GK_{p0} und GN_{p0} würde zu einer ineffizienten Lösung führen, da die GK_0 dann doppelt berücksichtigt wären (Übersteuerung).

¹⁴ Die Vorstellung, Gruppenbildung grundsätzlich zu verbieten (und somit X_{max} zu realisieren), ist abwegig: In demokratischen Systemen haben die Interessengruppen auch eine Mittlerfunktion zwischen „oben“ und „unten“;

stellen, um das Modell einfach zu halten. Wenn also 2 Interessengruppen existieren und *keine zusätzlichen* Ansprüche stellen ($z = 1$), dann soll hier angenommen werden, daß das Sozialprodukt konstant bleibt, also $x = 1$ gilt; *rein induktiv* könnte man also die folgende tentative Beziehung formulieren: $x = 3 - 2 * 1 = 1$. Wenn die 2 Interessengruppen zusätzliche und (der Einfachheit halber) identische Ansprüche stellen, könnte gelten: $x = 3 - 2 * 1, \dots = 0, \dots$. Wenn die 2 Interessengruppen ihre Ansprüche reduzieren, würde analog gelten: $x = 3 - 2 * 0, \dots = 1, \dots$. Allgemein könnte man dann für x_m nach dieser Entwicklung mit $m =$ Zahl der Interessengruppen mit identischen z formulieren: $x_m = m+1 - mz$ oder $x_m = m(1-z) + 1$.

Es wurde hier bewußt im Konjunktiv formuliert, weil die obige Beziehung wirklich *nur tentativ* ist; man könnte sich selbstverständlich auch andere Beziehungen vorstellen, aber letztlich kommt es darauf an, was die Modellformulierung in bezug auf die spezielle Fragestellung leistet. Akzeptiert man also diese Formulierung, dann ist natürlich einschränkend zu sagen, daß die Annahme, die Anteilskonstanz würde auch zu einer Konstanz des Sozialprodukts führen, heroisch ist; das Sozialprodukt und seine Entwicklung ist außer von den Olsonschen Gruppenphänomenen von vielen anderen Faktoren, die Thema der Wachstumstheorie sind, bestimmt, so daß durchaus auch bei dominanter Anteilserhöhungsstrategie ein „empirisches“ $x > 1$ auftreten kann oder bei allseitiger Anteilssenkungsstrategie dennoch ein „empirisches“ $x < 1$. Es sei aber erlaubt, daß wir uns hier partialanalytisch allein auf das Olsonsche Analyse-raster zurückziehen.

Man kann nun diese Formel verwenden, um die Zusammenhänge weiter durchzuspielen für ansteigende Zahl der Interessengruppen, und man kann folgendes sehen:

- Mit der Zahl der Interessengruppen, die ihre *Ansprüche erhöhen*, sinkt - hypothetisch natürlich - das kritische z , bei dem $x=0$ ist; wenige Interessengruppen sind also bzgl. eines gegebenen z nicht so gefährlich für x (den Steigerungsfaktor des Sozialprodukts) wie viele. Intuitiv leuchtet dies ein, aber warum ist es exakt so? Aus $x = m+1 - mz$ folgt für $x = 0$ ein kritischer z -Wert z_{krit} von $1 + 1/m$; daraus folgt auch, daß sich bei m gegen unendlich ein Grenzwert von z_{krit} von 1 ergibt - also sinkt das kritische z mit der Zahl der anspruchserhöhenden Gruppen. Gleichzeitig sind aber im Umkehrschluß bei gegebenem z_g wenige Interessengruppen nicht so gefährlich für das Wachstum der Volkswirtschaft wie viele; dies gilt, weil in $m(1-z_g) + 1$ der Ausdruck $(1-z_g)$ konstant und kleiner als 0 ist, und das impli-

also positive Nutzen für das politische System; auch sozial kann Gruppenbildung positiv im Sinne einer Förderung des sozialen Kapitals sein, das wiederum wachstumssteigernd ist (vgl. u.a. Putnam 1995).

ziert, daß x_m um so niedriger wird, je höher m ist. Verwunderlich sind diese Ergebnisse nicht, denn sie spiegeln ja nur den special-interest-group-Effekt und den encompassing-group-Effekt Mancur Olsons wider, also die Erkenntnis, daß viele kleine homogene Interessengruppen die Wirtschaft und Gesellschaft ruinieren können, wenige große jedoch weit weniger problematisch sind oder, wie Olson meint, sogar heilsame Wirkung entfalten können.

- Mit der Zahl der Interessengruppen, die ihre *Ansprüche senken*, steigt die positive Wirkung auf das Sozialprodukt, also x ; bei $z < 1$ ist der Wachstumsgewinn bei vielen Gruppen größer als bei wenigen. Auch dies ist leicht zu zeigen: Bei der Anspruchssenkung ist ja $(1-z) > 0$, also steigt x_m mit m linear an, falls z gegeben und konstant ist. Bei gegebener Gruppenzahl steigt zudem der Wachstumsfaktor mit sinkendem z .¹⁵

Kennen die Interessengruppen nun diesen tentativen (oder einen ähnlichen) Zusammenhang, so sieht ihr Kalkül pro Kopf wie folgt aus, wenn sie ihre Wohlfahrt steigern wollen:

$$\frac{Y_0(m(1-z)+1)\alpha_0 z}{n} > \frac{Y_0 \alpha_0}{n} \quad (2)$$

bzw.

$$z(m(1-z)+1) > 1 \quad (3)$$

Über das Lösen dieser quadratischen Gleichung folgen $z_1 < 1$ und $z_2 > 1/m$. Pro Kopf ist also nur durch Anspruchsreduzierung ($z < 1$) mehr zu erreichen,¹⁶ jedoch muß $z > 1/m$ sein (bei 2 Interessengruppen dürfte jede Gruppe ihren Anspruch a_0 also höchstens halbieren, was ihre Versorgung pro Kopf konstant lassen würde); es gibt also eine untere Grenze der Anspruchsreduzierungsstrategie, um mehr pro Kopf zu bekommen. Und es gibt auch ein z , bei dem auf diese Weise ein Maximum an zx_m (dem Steigerungsfaktor des Einkommens pro Kopf der Gruppe gegenüber dem Basiswert $a_0 Y_0/n$) erreicht werden kann: Aus $z(m(1-z)+1)$ ergibt sich per Differenzierung das Maximum $z^* = (m+1)/2m$, das mit zunehmendem m gegen $z^* = 0,5$

¹⁵Am Rande sei angemerkt, daß diese Entwicklung eine logische Konsequenz hat: Gibt es nur eine Interessengruppe - die Volksgemeinschaft -, die an niemanden Ansprüche stellen kann, da es keine ausbeutbare Instanz gibt, so gilt $m = z = 1$ und es gilt: $x = 2 - 1 \cdot 1$, und das Sozialprodukt bleibt wie es ist - zumindest partialanalytisch.

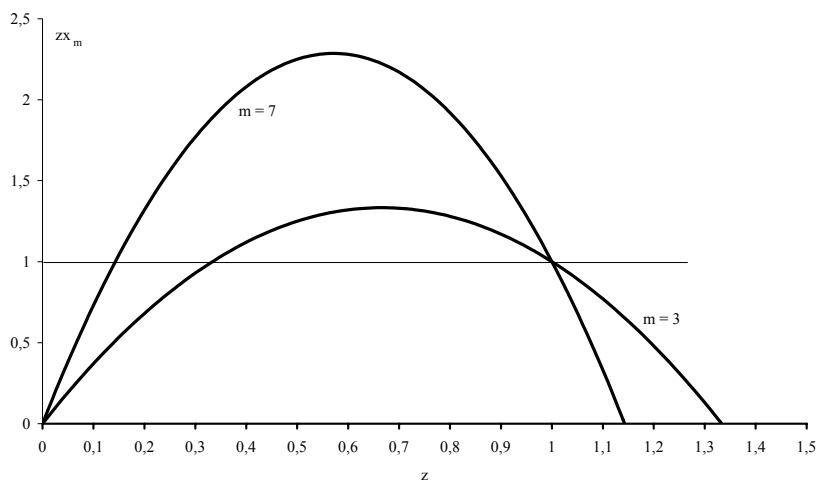
¹⁶ Dies gilt ausschließlich für die Grundform des Modells, die durch die grundsätzliche Erfolglosigkeit der Anteilserhöhungstrategie ausgezeichnet ist. Im Prinzip kann man diese Restriktion dadurch überwinden, daß man einen Multiplikator $\alpha > 1$ für zx_m einführt; dieser läßt die Nullstellen und das Maximum unverändert, variiert aber die Höhe des Maximums um α mit der Folge, daß sich positive Optionen einer Anteilssteigerungsstrategie ($zx_m > 1$) ergeben. Dann kann man durch Flächenrelationen auch die Frage beantworten, wie hoch die Quote der Kombinationen von m und z mit $zx_m > 1$ ist, die durch Anteilserhöhung realisiert werden kann: Ist z.B. $m = 3$

läuft. Mit zunehmendem m steigt aber die Höhe des Maximums, wie durch Einsetzen von z^* in den vorherigen Ausdruck gesehen werden kann; z^*x_m (der Steigerungsfaktor der Höhe des Maximums des Einkommens pro Kopf gegenüber dem Basiswert a_0Y_0/n) entwickelt sich nämlich (bezogen auf den Basiswert a_0Y_0/n) gemäß $(m+1)^2/4m$. Die Problematik ist also, daß durch die Reduzierungsstrategie zwar ein maximaler Steigerungsfaktor des Einkommens pro Kopf der Gruppe erreicht werden kann,

- dieser jedoch bei wenigen Gruppen, die sich zu einer Anspruchsreduzierung auf $z^* = (m+1)/2m$ verstehen, geringer ist als bei vielen, aber
- das höhere Maximum bei Beteiligung vieler Gruppen auch mit mehr Anspruchsreduzierung für alle bezahlt werden muß.

Diese Zusammenhänge werden ad hoc klar anhand der Beispielfälle mit $m = 3$ bzw. 7 in der folgenden Abb. 4:

Abb. 4: Der Einfluß der Anzahl der Interessengruppen



Die Abb. 4 zeigt, daß im hier gewählten restriktiven Modell¹⁷ und natürlich ceteris paribus

- die Anspruchssteigerungsstrategie ins Abseits führt, denn für z -Werte größer als 1 sinkt das zx_m unter 1 und es gibt pro Kopf weniger;¹⁸

und $\alpha = 2$, so ist diese Quote 8,9%, bei $\alpha = 4$ dann 12,7%. Wir bleiben aber aus Vereinfachungsgründen bei unserem restriktiven Grundmodell, da es für die zu beantwortenden Fragen ausreichend ist.

¹⁷ Anzumerken ist noch zu Abb.3, daß im restriktiven Grundmodell alle zx_m -Kurven durch den Punkt (1/1) verlaufen müssen, da bei $z=1$ immer $zx_m=1$ ist, unabhängig davon, welche Größe m annimmt; dies ist durchaus kompatibel mit Olsons Analyse, der ja bei kleineren Gruppen immer ein aggressives Anspruchsverhalten ($z > 1$) unterstellt. Zusätzlich erkennt man, daß die inversen U-Funktionen um so mehr nach links gegen den Grenzwert des Maximums von $z^* = 0,5$ gedrückt werden (bei steigendem Maximumswert von zx_m), je höher m ist; der hypothetische Wert von z , bei dem $zx_m=0$ gelten würde (also gar kein verteilbares Sozialprodukt mehr vorhanden wäre), sinkt mit steigender Gruppenzahl von rechts gegen $z = 1$.

- pro Kopf gesehen die Anspruchssenkungsstrategie erfolgversprechender und bei gegebenen z um so mehr zu holen ist, je größer die Zahl der Gruppen ist, die allesamt zurückstecken. Dabei sinkt aber das gewinnmaximale z , je höher die potentiellen Gewinne (in der Währung des Sozialprodukts pro Kopf) und damit je größer m sind.
- Das führt direkt zu Olsons encompassing groups: Transaktionskostenmäßig können sich zwei oder drei Großgruppen durchaus koordinieren und kontrollieren und dabei noch moderat gewinnen. Viel mehr könnte in der Situation allesamt zurücksteckender vieler (kleinerer) Gruppen gewonnen werden, aber die Kosten der Koordination/Kontrolle sind extrem (und das gegenseitige Vertrauen niedrig), und vor allem müßte den vielen Mitgliedern die vergleichsweise starke Anspruchsreduzierung vermittelt werden bei unsicherem Ausgang, denn jeder muß befürchten, letztlich im Regen zu stehen, wenn die anderen defektieren.
- Einen Ausweg aus dem Dilemma bieten nur die encompassing groups: eine Strategie, die offensichtlich nicht first best wäre, aber als *second best* - und entgegen der Meinung von Douglass North - dann auch in ihrem Eigeninteresse liegen würde, wie wir sehen werden.

Ein Zwischenfazit lautet demnach: Wenige (große) Gruppen haben aufgrund der relativ geringeren potentiellen Gewinne bei der Anspruchsreduzierungsstrategie also nur einen moderaten Anreiz, diesen Weg zu gehen; viele (kleine) Gruppen dagegen hätten einen weitaus höheren Anreiz, aber - zusätzlich zu der wahrscheinlichen Unkenntnis dieser Zusammenhänge - das Problem des unsicheren Handelns hinsichtlich der notwendigen Parallelität der vielen und der Akzeptanz der Strategie bei ihren Mitgliedern. Wenn also encompassing groups heilsam tätig werden, eben weil sich Vertrauen zwischen wenigen Gruppen eher herstellen läßt als zwischen vielen, weil die Transaktionskosten dann auch geringer wären und weil zudem die Reduzierung des Anteilsanspruchs a_0 geringer wäre und mithin auch der potentielle Verlust, falls doch jemand defektiert, so mag die dann mögliche moderate Steigerung der pro Kopf Wohlfahrt ihrer Mitglieder ein ausreichender Grund sein; es ist aber auch zu vermuten, daß moralisch-ethische Begründungen eine Rolle spielen können, Verantwortung für das Wohl des Ganzen zu übernehmen.

¹⁸ Dies steht nicht im Widerspruch zu dem in III verwandten Modell: Sobald man einen Multiplikator $\alpha > 1$ für $z x_m$ einführt, ergeben sich ja positive Optionen der Anteilserhöhungsstrategie, die sich aus der Perspektive der *einzelnen* Interessengruppe als dominant herausgestellt hatte; hier aber geht es um den *Interaktionseffekt* der Gruppen untereinander und den (möglichen) Einfluß auf den *Wachstumsfaktor* des Sozialprodukts pro Kopf, und da sehen wir, daß auch dann die Anteilssenkungsstrategie erfolgversprechender ausfällt, denn das Maximum der Funktion liegt immer bei $z < 1$.

Man kann sich die wichtige Funktion der encompassing groups wieder plastisch an einem Beispiel verdeutlichen. Nehmen wir einmal an, wir hätten in der Gesellschaft 10 gleich große Gruppen, was den Fall der vielen special interest groups modellieren soll; nach dem vorherigen Modell von $x_m = m(1-z) + 1$ würde sich bei $z = 1,03$ unter der Annahme der gleichen Größe der Interessengruppen ein x_m von 0,7 ergeben und ein zx_m von 0,72;¹⁹ allein aufgrund des Lobbying, der Gruppenauseinandersetzungen und des Ressourcenaufwands hierfür und ohne Beachtung anderer Wachstumsfaktoren würde also das Einkommen pro Kopf für alle beträchtlich sinken. Wir variieren nunmehr unsere Annahmen insoweit, daß wir hypothetisch davon ausgehen, unsere Gesellschaft wäre mehrfach - in unserem Fall zweifach - geschichtet, sie bestünde also aus 7 Gruppen einerseits und 3 Gruppen andererseits, die beide die Gesellschaft vollständig abdecken. Die Margolis (1982) nachempfundene Idee ist also, daß die Gesellschaft in 7 (kleinere und gleich große) Gruppen mit ausschließlich *speziellen (partikularistischen) Interessen* (der „wilde“ Haufen) und 3 (größere, aber gleich große) Gruppen mit *encompassing interests* zerfällt; die Folge davon ist, daß *ein und dasselbe* Individuum also in einer eher partikularistischen Gruppe Mitglied ist, aber auch in einer der 3 encompassing groups und sich somit in einem intraindividuellen Rollenkonflikt befindet.²⁰

Wir nehmen der Einfachheit halber weiterhin an, in der Periode 0 hätte Friede an der Front der Interessengruppen geherrscht, was bedeutet, daß beide Schichten der Gesellschaft ein z von 1 an Anteilsvergrößerung realisiert haben (also mit ihrem Anteil der Vorperiode zufrieden waren), und als Wachstumsfaktor des Sozialprodukts x_m bzw. Steigerungsfaktor des Einkommens pro Kopf (zx_m), die in diesem Falle identisch sind, hätte sich 1,015 „empirisch“ herausgestellt; das Wachstum war also ausschließlich durch gruppenexterne Faktoren bedingt. Nun tritt in der Periode 1 der wilde Haufen als Störenfried auf den Plan und will glaubhaft einen Steigerungsfaktor seines pro-Kopf-Einkommens von 1,01 realisieren; nach $zx_m = (m(1-z) + 1)z$ bzw. $(7(1-1,01) + 1)1,01$ würde dies modellimmanent zu einem zx_m von 0,93 und damit zu einer Schrumpfung des Einkommens pro Kopf für alle führen. Da wir aber alle anderen Variablen und deren Einflüsse auf die Entwicklung des Sozialprodukts in unserem Modell

¹⁹ Es ist notwendig, diese beiden Aspekte unbedingt auseinanderzuhalten: Die Grundforderung lautet ja $Y_0 x_m a_0 z/n > Y_0 a_0/n$. Der Steigerungsfaktor des Sozialprodukts zwischen zwei Perioden ist x_m , doch besagt dieser Wert noch nicht, daß auch das Sozialprodukt pro Kopf der Gruppe gestiegen oder gesunken ist; erst der Wert von zx_m gibt darüber Aufschluß, und letztlich ist es irrelevant für die Gruppe, welches Wachstum des Sozialprodukts insgesamt erreicht wurde, denn es zählt nur das für die Gruppe verfügbare Sozialprodukt pro Kopf.

²⁰ Margolis unterschied dabei analog die eigeninteressierte Person S-Smith und die gruppen- und gemeinschaftsorientierte Person G-Smith; die intrapersonale optimale Ressourcenallokation ist nach seiner Analyse dann gegeben, wenn die Grenzneigung der Befolgung des Selbstinteresses der Grenzneigung der Befolgung des Gruppeninteresses entspricht (fair share allocation), und dieses Ergebnis wird über einen von einer dritten Person mediatisierten Verhandlungsprozeß zwischen S-Smith und G-Smith gefunden.

außer Ansatz gelassen haben und der Steigerungsfaktor des Sozialprodukts pro Kopf von 1,015 in der Basisperiode t_0 nun einmal "empirisch" feststeht, können wir Multiplikatoren a_7 und a_3 der Form $1,015/z_{x_m}$ berechnen und den Modellwert von 0,93 auf die „empirische“ Skala hochrechnen: Friede an der Front der Interessengruppen in der Basisperiode impliziert ein z_{x_m} von 1, und folglich sind diese Multiplikatoren a_7 (für die Kleingruppenschicht) und a_3 (für die Großgruppenschicht) im Beispiel identisch und gleich 1,015, was zu einem x_m^{adj} von 0,944 bzw. einem $z_{x_m}^{\text{adj}}$ von 0,953 führt. Dabei ist es klar, daß die Verwendung der Multiplikatoren aus der t_0 -Periode problematisch ist insoweit, als sich in der t_1 -Periode davon abweichende Werte ergeben würden; auf der anderen Seite liegen diese Informationen in der t_1 -Periode nun einmal nicht vor, und wir verhalten uns so, wie man es traditionell auch in der Input-Output-Analyse tut - man unterstellt konstante Inputkoeffizienten und wir hier kurzfristig konstante Multiplikatoren. Die Drohung einer Wohlfahrtssenkung für alle veranlaßt nun die encompassing groups, deren Ziel die Beibehaltung der Steigerungsrate des Pro-Kopf-Einkommens von 1,015 auch in t_1 ist, zu einer Reaktion: Sie müssen ihren z -Wert (z_1) bestimmen, der notwendig wäre, um einen Steigerungsfaktor des Einkommens pro Kopf für alle, aber *eben auch* für die Mitglieder der encompassing groups von mindestens 1,015 zu garantieren. Die einzige Information, die wir dann noch brauchen, sind die Anteilswerte (fair shares), mit denen die Eigenschaft, Mitglied einer Großgruppe (hier: 0,6) bzw. einer Kleingruppe (hier: 0,4) zu sein, in das intraindividuelle Kalkül eingeht. Von daher gesehen kann unser Modell den intraindividuellen Rollenkonflikt verständlicherweise immanent nicht lösen; wir brauchen als exogenen Input von der Bewertungsseite die jeweiligen Gewichte und nehmen an, die ergäben sich aus einem Prozeß, wie Margolis ihn beschrieben hat. Für unser Beispiel würde dann gelten

$$0,6 \cdot (3(1 - z_1) + 1) \cdot z_1 \cdot 1,015 + 0,4 \cdot (7 \cdot (1 - 1,01)) \cdot 1,01 \cdot 1,015 > 1,015, \quad (4)$$

woraus sich $z_1 < 0,9791$ ergibt. Der Wert von 0,9791 ist dann der höchste Wert für den „Steigerungsfaktor“ ihres Anteils am Sozialprodukt, den die encompassing groups noch realisieren können, falls der Steigerungsfaktor des Einkommens pro Kopf - *für alle, also auch für sie selbst* - genau so groß sein soll wie zuvor.

Generalisieren wir unser Beispiel, so würde sich allgemein ergeben für die Frage nach dem ausreichenden z_1 der encompassing groups, um exzessive Ansprüche des „wilden“ Haufens (z_2) im Hinblick auf den Wachstumsfaktor des Sozialprodukts pro Kopf mindestens zu kompensieren, wobei a und $(1-a)$ die Gewichtungsfaktoren der Sphären darstellen und die 0 -Größen Werte der Basisperiode kennzeichnen.

$$a \frac{[m_1(1-z_1)+1]z_1 \cdot x^0 [a \cdot z_1^0 + (1-a)z_2^0]}{[m_1(1-z_1^0)+1]z_1^0} + (1-a) \frac{[m_2(1-z_2)+1]z_2 \cdot x^0 [a \cdot z_1^0 + (1-a)z_2^0]}{[m_2(1-z_2^0)+1]z_2^0} \geq x^0 \cdot [az_1^0 + (1-a)z_2^0] \quad (5)$$

Wir können diese Beziehung weiterhin etwas vereinfachen, indem wir die Ausdrücke $(m_1(1-z_1)+1)z_1 = A$, $(m_2(1-z_2)+1)z_2 = B$, $(m_1(1-z_1^0)+1)z_1^0 = C$ und $(m_2(1-z_2^0)+1)z_2^0 = D$ substituieren und erhalten:

$$a \frac{A}{C} + (1-a) \frac{B}{D} \geq 1 \quad (6)$$

Nun ist auch die Frage beantwortbar, wie hoch das z_1 der encompassing groups *höchstens* sein darf, um exzessive Ansprüche des wilden Haufens im Hinblick auf einen mindestens konstanten Wachstumsfaktor des Sozialprodukts pro Kopf zu kompensieren; es ergibt sich aus

$$A \geq \frac{C}{a} - \frac{(1-a)BC}{aD} \quad (7)$$

wenn man den Ausdruck auf der rechten Seite der Ungleichung gleich E setzt und für A den Term $(m_1(1-z_1)+1)z_1$ substituiert, letztlich der folgende Ausdruck für z_1 :

$$z_1 = \frac{m_1+1}{2m_1} \pm \frac{1}{2m_1} \sqrt{m_1^2 + 2m_1(1-2E)+1} \quad (8)$$

Für die Beispielwerte von zuvor (also $m_1=3$, $m_2=7$, $z_1^0 = 1 = z_2^0$, $z_2 = 1,01$, $a = 0,6$, $x^0 = 1,015 = z^0 x^0$) errechnet sich mithin wiederum ein $z_1 \leq 0,9791$.

Bei einer angestrebten Anteilsvergrößerung der 7 Mitglieder des „wilden“ Haufens von 1,01 in der zweiten Periode ist also nur dann mindestens mit Konstanz der Steigerungsrate des Einkommens pro Kopf für *alle* zu rechnen, wenn die Individuen als Mitglieder der encompassing groups ihren Anteilsanspruch von 1 auf mindestens 0,9791 zurücknehmen. Zu den encompassing groups zu gehören, bedeutet daher immer, sich der höheren Einsicht in die negativen Wirkungen des Interessenpartikularismus zu beugen und als Großgruppenmitglied die Ansprüche zurückzunehmen.²¹ Dabei ist diese Rücknahme durchaus im *Eigeninteresse* der

²¹ Wir haben die vorherigen Überlegungen für den Fall angestellt, daß der Steigerungsfaktor des Einkommens pro Kopf zwischen den Perioden konstant sein soll, was wir für eine plausible Annahme halten. Natürlich lassen sich auch andere Ziele dementsprechend untersuchen, z.B. die Forderung, daß der Steigerungsfaktor pro Kopf mindestens 1 sein soll, was bedeutet, daß das Einkommen pro Kopf nicht sinken darf. Die Forderung lautet

Großgruppenmitglieder, denn sie sind ja ex definitione im Gegensatz zum wilden Haufen auch gemeinschafts- und gemeinwohlorientiert; nur dadurch, daß sie sich zurücknehmen, können sie das bisherige Wachstum des Sozialprodukts pro Kopf für sich und damit für alle stabilisieren: Sie produzieren auch ein *öffentliches Gut* insoweit, wie durch die Stabilisierung der Wachstumsrate beispielsweise auch die Arbeitslosigkeit verringert werden kann. Inwiefern der interne Rollenkonflikt des Individuums dann auch dadurch gelöst werden kann, den immanenteigenen Interessenpartikularismus selbst zurückzudrängen, kann modellmäßig natürlich nicht beantwortet werden; es ist jedoch ohne weiteres möglich, sich eine systemisch-institutionelle Umdeutung vorzustellen in dem Sinne, daß es den encompassing groups aufgrund ihrer „Allumfassendheit“ gelingt, den „wilden“ Haufen der Partikularinteressen zu disziplinieren im Sinne einer Art Ausgleich der gewogenen Grenznutzen - mit den üblichen Problemen eines principal-agent-Verhältnisses, versteht sich.²²

Es gibt aber noch eine zweite Variable, die auf den Wachstumsfaktor des Sozialprodukts pro Kopf kompensatorisch wirken könnte - eben der Gewichtungsfaktor a , mit dem im Modell ja die beiden intraindividuellen Sphären des eher Partikularistischen und des eher Holistischen gegeneinander abgewogen werden. Zweifelsohne bestehen hier zwischen Ländern kulturelle Unterschiede, wie das Kollektive gegen das Individuelle abgewogen wird, aber es ist sicherlich auch in einem singulären Land eine Dynamik dieser Gewichtung in der Zeit vorstellbar. Wie groß muß also a mindestens sein, um einen z_1 -Fehler (also eine nicht ausreichende Rücknahme des Anspruchs der encompassing groups bei exzessiver Erhöhung des Anspruchs des „wilden“ Haufens) so zu kompensieren, daß der Wachstumsfaktor der Basisperiode mindestens erreicht wird? Aus der vorherigen verkürzten Ungleichung läßt sich diese Bedingung für a leicht bestimmen - sie lautet:

damit: $a z_1 (m_1 (1-z_1)+1)a_3 + (1-a) z_2 (m_2 (1-z_2) +1) a_7 > 1$. Substituieren wir wieder die obigen Ausdrücke A und B , so folgt $A > (1 - (1-a) B a_7) / a_3 a$, wobei wir wieder den rechten Term der Ungleichung als E bezeichnen. Es folgt dann formal dasselbe Ergebnis für z_1 wie zuvor, allerdings mit einem unterschiedlichen E . Für die Beispielergebnisse mit $z_2 = 1,01$ ergibt sich dann ein $z_1 < 0,992$. Während wir zuvor gesehen haben, daß die encompassing groups den Steigerungsfaktor ihres Sozialproduktanteils vom Ausgangswert 1 beträchtlich zurücknehmen mußten, fällt dieser Anteilsverlust nun geringer aus. Das Grundmuster bleibt aber erhalten: Die encompassing groups müssen zurückstecken.

²² Wem dieses Sphären-Modell des intraindividuellen Entscheidungsprozesses zu ausgefallen ist, der möge doch folgende Kombination der Modelle aus III und IV erwägen: Wir unterstellen, daß der Steigerungsfaktor des Sozialprodukts pro Kopf allein von den Gruppen k bestimmt wird, die nicht unsere Gruppe i sind, woraus folgt: $z_k x_{m-1} = z_k ((m - 1) (1 - z_k) + 1)$. Daraus ergibt sich nun $z_k = (x_{m-1} - m) / (1 - m)$. Dann können wir unser Modell aus III hinzuziehen, was nun besagt, daß x_{m-1} größer/gleich $1/z_i$ sein sollte, wobei die Annäherung um so besser wird, je größer die Gruppenszahl m ist. Ein größer/gleich-Wert für x_{m-1} im Zähler von z_k von oben bedeutet jedoch $z_k < (1/z_i - m) / (1-m)$.

$$a \geq \frac{C(D - B)}{AD - BC} \quad (9)$$

Setzt man beispielsweise z_1 statt auf 0,9791 auf 0,99, so ergibt sich für die Beispielwerte $a \geq 0,755$. Die Variablen z_1 und a sind in bezug auf das Ziel, das Wachstum der Wohlfahrt pro Kopf sowohl für die encompassing groups, aber aufgrund des öffentlichen Gutcharakters dann auch für alle intertemporal zu stabilisieren, komplementär: Senken die encompassing groups ihren Anspruch nicht ausreichend, so kann dies durch eine Erhöhung des Gewichtungsfaktors a kompensiert werden.²³ Da institutionell eine Erhöhung des Gewichtungsfaktors im Modell eine Steigerung des Gewichts der encompassing groups in gesellschaftlichen Verhandlungsprozessen bedeutet, kann man die Größe a auch als Disziplinierungsvariable des „wilden“ Haufens interpretieren, und dies wäre dann auch ein Pro-Argument für korporatistische Veranstaltungen wie das ehemalige „Bündnis für Arbeit“, also die politisch subventionierte Gleichschaltung von Einzelgruppeninteressen zu einer Großgruppe. Jedoch basiert die Theorie Olsons, der auch ein vorzüglicher Schweden-Kenner war und dem vermutlich auch das temporär sehr erfolgreiche Rehn-Meidner-Modell für seine encompassing groups als Hintergrund gedient hat, auf den Erfahrungen der 60er und 70er Jahre, und Bob Dylan hat wohl Recht, wenn er singt: „The times they are a-changin‘“

V. Ein Zwischenfazit

Nach einer kurzen Einführung in die Olsonschen Gedankengänge in seinen beiden „großen“ Büchern wurde in II. zunächst gefragt, welche Kalküle eines einzelnen Akteurs bestimmend sind, wenn er die ihm zur Verfügung stehenden Mittel zwischen produktiver und redistributiver Verwendung (Lobbying) aufteilen würde, was im Rahmen eines ressourcenökonomischen Modells geschieht; das Lobbyoptimum ergibt sich in diesem Modell dann, wenn die marginalen Nettonutzen in beiden Verwendungen gleich sind. Festzuhalten ist hier, daß bei Vorliegen von responsive government immer mit der Organisation von Interessengruppen zwecks rent-seeking zu rechnen ist, so daß auch immer ein Teil der verfügbaren Ressourcen für dementprechendes Lobbying eingesetzt wird, das dann produktiven Zwecken nicht mehr zur Verfügung steht. Da aber Redistribution und rent-seeking eben kein Sozialprodukt und damit auch kein Wachstum erzeugen, muß bei responsive government immer die Wachstumsrate unter

²³ Dies gilt analog auch für die in der vorherigen Fußnote diskutierte Variante des Modells für den Fall, daß die encompassing groups ihren Anteil stärker als der Konstanz der Wohlfahrt pro Kopf entsprechend steigern; auf den formalen und analogen Nachweis wollen wir hier verzichten.

der potentiell möglichen liegen; dies gilt grundsätzlich für alle diskutierten Fälle, also auch im Nichtkonfliktfall, bei dem Ressourcen offensichtlich unbeschäftigt bleiben und das Wachstum zusätzlich zum Lobbying reduzieren.

Anhand eines einfachen Modells des Gruppenverhaltens wurde dann in III. untersucht, welche Strategie für die *einzelnen Interessengruppen* im Umverteilungsstaat wohl dominant sein wird, wobei hier am relativen Anteil der Interessengruppen am Sozialprodukt als strategischer Variable angesetzt wird. Grundsätzlich gibt es ja zwei Möglichkeiten, mehr pro Kopf zu bekommen: Wachstum und/oder Umverteilung, wobei Umverteilung von anderen notwendigerweise Lobbytätigkeit voraussetzt. Da Wirtschaftswachstum aber immer die Produktion von hohen positiven Externalitäten bedeutet, für die einzelne Interessengruppe also hohe Sickerverluste auftreten, wird grundsätzlich die Umverteilungsstrategie vorgezogen; daher ist z gegenüber x dominant. Im Rahmen eines Vier-Felder Schemas wurde dann zur weiteren Fundierung der Frage nachgegangen, unter welchen Bedingungen eine *einzelne* Interessengruppe die Anteilserhöhungs- oder Anteilssenkungsstrategie wählen wird; es zeigt sich dabei, daß bei der Anteilserhöhungsstrategie die notwendigen Wachstumsfaktoren des Sozialprodukts wesentlich *niedriger* liegen können als bei der Anteilssenkungsstrategie, und da höhere Wachstumsfaktoren weniger wahrscheinlich sind als niedrigere, tendieren die einzelnen Interessengruppen zur sichereren Seite, also zur Anteilserhöhungsstrategie. Es kommt hinzu, daß die Senkungsstrategie ja nur dann Sinn macht, wenn sich die wesentlichen konkurrierenden Gruppen *ebenso* verhalten, um auf diese Weise den unproduktiven (redistributiven) Teil der Ressourcenverwendung zugunsten eines höheren Wachstums zu reduzieren. Der Regelfall ist eine solche interne oder externe (hoheitliche und zwangsweise) Koordination jedoch nicht: Generell muß jede Interessengruppe, die eine Strategie der Anteilssenkung fährt, auch damit rechnen, daß Konkurrenten defektieren, wenn es eine Abmachung in dieser Richtung gegeben hat, denn Defektion ist immer profitabel, wenn sich die anderen an die Abmachung halten. Da aber die einzelne Interessengruppe rationalerweise denkt, daß alle so denken, ist diese Strategie wenig erfolgversprechend und also *Anteilsvergrößerung* für die Einzelgruppe die *dominante Strategie*; da aber alle so denken, können die Anspruchsinflation und die Verteilungskonflikte zu Druck auf das Sozialprodukt-Wachstum führen, und es ist möglich, wahrscheinlich oder zumindest nicht auszuschließen, daß dann alle weniger pro Kopf bekommen.

Das *Interaktionsergebnis* der Interessengruppen stand im Mittelpunkt des Abschnitts IV; mit Hilfe eines induktiven Modells wurde versucht, die Strategien (Anspruchssteigerung oder -senkung) und die Zahl von Interessengruppen im Hinblick auf Wachstum zu untersuchen und

die strategische Rolle von *encompassing groups* herauszuarbeiten. Dazu diene zunächst folgende Überlegung: Eine Interessengruppe, die sich entschließt, auf einer sowieso schon ziemlich bevölkerten politischen Szenerie aktiv zu werden, kalkuliert beim Zutritt nur die Wirkung der vorhandenen Interessengruppen auf ihre Erfolgsaussichten; was irrelevant für sie erscheint, sind dagegen die Effekte des eigenen Zutritts auf alle vorhandenen. Der Zutritt erzeugt also marginale soziale Kosten, die größer sind als die marginalen privaten Kosten des Lobbying, und insoweit ist jede Gruppe auf dem Markt der Interessen Ursache wie auch Opfer von Externalität - ein klassischer Fall von congestion. Unser sehr restriktives induktives Modell zeigt eindeutig, daß die Anspruchssteigerungsstrategie grundsätzlich ins Abseits führt, weil sie durch den negativen Wachstumseffekt überkompensiert wird; das Modell zeigt aber auch, daß durch die Reduzierungsstrategie zwar ein maximaler Steigerungsfaktor des Einkommens pro Kopf der Gruppe erreicht werden kann, dieser jedoch bei wenigen Gruppen, die sich zu einer Anspruchsreduzierung verstehen, geringer ist als bei vielen, aber das höhere Maximum bei Beteiligung vieler Gruppen auch mit mehr Anspruchsreduzierung für alle bezahlt werden muß. Wenige (große) Gruppen haben also aufgrund der relativ geringeren potentiellen Gewinne bei der Anspruchsreduzierungsstrategie nur einen moderaten Anreiz, diesen Weg zu gehen; viele (kleine) Gruppen dagegen hätten einen weitaus höheren Anreiz, aber - zusätzlich zu der wahrscheinlichen Unkenntnis dieser Zusammenhänge - das Problem der hohen Koordinationskosten und des unsicheren Handelns hinsichtlich der notwendigen Parallelität der vielen und der Akzeptanz der Strategie bei ihren Mitgliedern. Als second-best-Lösung bleibt als Ausweg aus diesem Dilemma nur die heilsame Wirkung der *encompassing groups*, deren Kalküle wir den theoretischen Teil abschließend in Anlehnung an ein Modell von Margolis betrachtet haben: Zu den *encompassing groups* zu gehören, bedeutet immer, sich der höheren Einsicht in die negativen Wirkungen des Interessenpartikularismus zu beugen und als Großgruppenmitglied die Ansprüche zurückzunehmen. Dabei ist diese Rücknahme durchaus im *Eigeninteresse* der Großgruppenmitglieder, denn sie sind ja ex definitione im Gegensatz zum wilden Haufen der *special interest groups* auch gemeinschafts- und gemeinwohlorientiert; nur dadurch, daß sie sich zurücknehmen, können sie das bisherige Wachstum des Sozialprodukts pro Kopf für sich und damit für alle stabilisieren: Sie produzieren damit auch ein *öffentliches Gut* insoweit, wie durch die Stabilisierung der Wachstumsrate beispielsweise die Arbeitslosigkeit verringert werden kann.

VI. Interessengruppen und die Ökonomie: Ein Survey der Empirie

Empirische Untersuchungen zum Einfluß der Interessengruppen auf ökonomische Performance hatten ihre Hochkonjunktur direkt nach dem Erscheinen von Olsons „Rise and Decline of Nations“, also in den Jahren von 1983 bis 1987 und gehören mittlerweile zu den ‘klassischen’ Studien empirisch ausgerichteter politischer Ökonomie. Alle direkt auf Olsons Theorie zielenden Studien waren dabei als reine Querschnittsanalysen oder pooled time-series cross-section Studien (zumeist der OECD-Länder) angelegt, weil man sich zum einen dadurch größere Varianz in den Daten erhoffte und zum zweiten nur so zu sinnvollen Proxy-Größen für die Stärke von Interessengruppen kommen konnte. Olsons Theorie ist ja so angelegt, daß sie einen direkten Test des Einflusses der Stärke von Interessengruppen auf das Wachstum schwer macht, weshalb man auf indirekte Tests mit Proxies wie z.B. die Anzahl der Jahre ohne Schocks, in denen sich die Interessengruppen ungestört formieren konnten, rekurrierte. Eine Problematik solcher Proxies ist dabei, daß man bei einer Falsifikation einer Hypothese nie sicher sein kann, ob die Hypothese wirklich falsch ist oder nur ein schlechte Proxy-Größe vorliegt; die Ergebnisse der Studien sind daher auch durchwachsen hinsichtlich einer Bestätigung oder Verwerfung der Olsonschen Hypothesen. Beginnen wir mit den guten Nachrichten, also den erfolgreichen Tests in dieser Gruppe der mittlerweile schon klassischen Studien.

Die vielleicht meistzitierte, aber auch am stärksten kritisierte Untersuchung ist die von Choi (1983), und deshalb soll sie hier auch eingehender skizziert werden. Sein Ansatz ist es, mangels entsprechender Daten nicht die Zahl von Interessengruppen als Proxy für ihre Stärke als erklärende Variable der Wachstumsrate des BSP (für die Periode 1950-73) zu benutzen, sondern die Wirkung dieser Interessengruppen in Gestalt eines Index der institutionellen Sklerose, den er für 18 Industrieländer berechnet auf der Basis der Annahme einer auf den Höchstwert 100 normierten logistischen (S-Kurven-) Funktion der Akkumulation von Macht der Interessengruppen in der Zeit (oder m.a.W. der institutionellen Sklerose). Der Ausgangspunkt der Konstruktion dieses Index ist eine aus der historischen Forschung für die einzelnen Länder bekannte Reihe des „Beginning Year of Consolidation of Modernizing Leadership“ (anders gesagt: das Ende des präindustriellen Feudalismus, der Beginn der modernen Industriegesellschaft), aus der sich die Jahre bis zum Beginn der Zeitreihe (1950) ergeben; auf dieser Basis - und unter der kalibrierenden Annahme, daß Großbritannien mit der längsten Akkumulationsgeschichte im Jahre 1950 gerade einen Index von 90 erreichen soll - ergibt sich für die einzelnen Länder der „Unadjusted Index of Institutional Sklerosis“, der das Ausmaß der Skle-

rose beschreibt, das eingetreten wäre, wenn in dieser Zeit keine Schocks („major disruptions“ wie verlorene Kriege und Besatzung, totalitäre Regierungen, Revolutionen etc) aufgetreten wären. Da solche Schocks aber nach Olson die erreichte Macht der Interessengruppen reduzieren, müssen diese in Ansatz gebracht werden, wobei der Autor annimmt, daß die Stärke dieser disruptions proportional zu ihrer Länge ist. Das Ergebnis ist dann der „Adjusted Index of Institutional Sklerosis“ (der bei ihm in zwei Varianten A und B berechnet wird) als unabhängige Variable zur Erklärung der Varianz der Wachstumsraten zwischen den Ländern. Chois Ergebnisse der empirischen Schätzungen sind dabei beeindruckend und eine Bestätigung von Olsons Theorie: Die Koeffizienten des Index sind allesamt negativ und hochsignifikant, sofern es sich um die Teilmengen von Ländern mit major disruptions und um die größeren Länder handelt; bei den Gegenstücken sind die Bestimmtheitsmaße dagegen niedrig und die Koeffizienten insignifikant, was der Autor zusätzlichen Faktoren, die spezifisch in kleineren Ländern wirken, zuschreibt bzw. dem Faktum, daß es offensichtlich nicht gelungen ist, in den Index der institutionellen Sklerose auch die Eigenschaft von Interessengruppen, „encompassing“ zu sein, zu inkorporieren. Kritisch zu Chois Arbeit wurde eingewandt (Heckelman 2000), daß die Ergebnisse ganz offensichtlich nicht robust sind hinsichtlich Spezifikation oder Ländersamples, aber zu diesem Vorwurf hat der Autor ja die Antwort selbst schon gegeben. Schwerwiegender ist der Vorwurf von Abramovitz (1983) und Pryor (1983), daß der Choi-Index vermutlich hochnegativ mit einer „technological gap“-Variable korreliert ist, was McCallum/Blais (1987) dann auch statistisch nachweisen können, so daß zwischen Olsons Sicht und der Catch-Up-Hypothese kaum unterschieden werden könne. McCallum/Blais geben in ihren Schätzungen den Kritikern insoweit Recht, als die Bedeutung der Variablen für die Schätzung jeweils dann steigt, wenn die andere Variable aus der Schätzung entfernt wird, andererseits aber spricht für Olsons Theorie und Chois Untersuchung, daß beide Variablen zusammen in der Schätzung durchaus zu statistisch signifikanten Koeffizienten mit den theoretisch richtigen Vorzeichen führen.

Während Choi mit einem Index als Proxy arbeitet, benutzt Murrell (1984) als erster Daten über den Bestand von Interessengruppen in einem *Basisjahr*, nämlich 1970; allerdings geht es ihm nicht um die These, daß Interessengruppen die Wachstumsrate reduzieren können, sondern um die Frage, welche Faktoren überhaupt die Bildung von Interessengruppen in OECD-Ländern beeinflussen - Murrells Studie ist deshalb auch von einigem Interesse, weil seine Daten der Zahl der Interessengruppen auch von McCallum/Blais (1987) benutzt wurden und neuerdings von Heckelman (2000) wieder aufgegriffen wurden. Murrell entwickelt eine Reihe

von Indikatoren in den Bereichen Politisches System (4 Indikatoren), Größe und Struktur des Staates (3), Größe des Landes/Bevölkerung (4), Olsons Akkumulationshypothese der Interessengruppen (3), sozioökonomische Entwicklung (3) und Diversität/Heterogenität (2). Mit Hilfe stufenweiser Regression ermittelt er die bedeutendsten Variablen für die Erklärung der Zahl der Interessengruppen in komparativer Sicht: Diese sind die Bevölkerungszahl des Landes (je höher um so mehr Interessengruppen), die Olson-Variable in Form der Jahreszahl des Beginns des Modernisierungsprozesses, die auch Choi schon, allerdings als Zeitspanne bis zum Beginn seiner Wachstumsratenreihe benutzte (je früher der Modernisierungsprozeß einsetzte, desto höher die Interessengruppenzahl) und der Grad an Dezentralisierung innerhalb eines Staates (je höher, desto mehr Interessengruppen). Völlig ohne Einfluß auf die Zahl der Interessengruppen sind jedoch die Indikatoren des politischen Systems und erstaunlicherweise auch die Staatsquote, während eine zweite Olson-Variable in Gestalt der Zerstörung der Gruppen und Gruppenstruktur durch ein totalitäres System oder fremde Besatzung (wenn, dann weniger Interessengruppen) zumindest in einigen Schätzungen signifikant ist. Hinsichtlich der Staatsquote zeigt sich hier ein merkwürdiges puzzle: Murrell kann zeigen, daß ein Anwachsen der Staatsquote statistisch nicht zu einer Vermehrung der Interessengruppen führt, andererseits aber zitiert er empirische Evidenz, daß mehr Interessengruppen eine Erhöhung der Staatsquote induzieren - die Quintessenz daraus ist, daß „institutions themselves are the creatures of interest group activity“ (Murrell 1984, 167). Insgesamt konnte Murrell also (nur) zeigen, daß sich Olsons Hypothese einer graduellen, evtl. durch Schocks unterbrochenen Akkumulation von Interessengruppen in Industrieländern empirisch bestätigt, nicht jedoch, daß diese Akkumulation auch eine Reduzierung der Wachstumsraten zur Folge haben kann. Murrells Studie ist aber deshalb von besonderem Wert, weil er erstmals die Zahl der Interessengruppen selbst verwendet. Natürlich ist diese Zahl kein akkurater Ausdruck der Aktivitäten der Interessengruppen oder ihrer Stärke, aber es ist davon auszugehen, daß eine positive Korrelation zwischen der Zahl und den Aktivitäten der Interessengruppen besteht, und zwar aus folgenden Gründen (Murrell 1984, 153): Wenn sich eine *neue* Interessengruppe formiert, dann wird sie neue Mitglieder haben, neue Beiträge von ihren Mitgliedern fordern und neue Aktivitäten entfalten, und in der Regel ist nicht damit zu rechnen, daß diese neue Gruppe eine alte mit ihren Mitgliedern, Beiträgen und Aktivitäten nur ersetzt; tritt auf der anderen Seite eine Änderung einer für das Gesamtsystem wichtigen Variable auf, die zu einer Vermehrung der Aktivitäten existierender, *alter* Interessengruppen führt, dann wird dies häufig Anreiz für bisher latente Gruppen sein, manifest zu werden. Es erscheint mithin gerechtfertigt, die Zahl der Interessengruppen als Proxy für ihre Stärke und Aktivitäten zu nutzen,

und wir werden bei den später präsentierten eigenen Untersuchungen dementsprechend verfahren.

Zu den, die Olsonschen Hypothesen unterstützenden Untersuchungen gehört auch die von Bernholz (1986). Wie schon bei Murrell, ist auch sein Ziel eigentlich ein anderes: zu evaluieren, wie der wachsende Staatsanteil (Wagnersches Gesetz) auf das Wirtschaftswachstum und die individuelle Freiheit wirken. Im theoretischen Teil seines Beitrags diskutiert Bernholz auf der Basis der Public Choice Theorie die möglichen Gründe für eine Ausweitung der Staatstätigkeit, jedoch ist der empirische Teil für unser Thema interessanter: Hier schätzt er nämlich eine Regressionsgleichung der Wachstumsraten des BIP (berechnet als Durchschnitte für Teilperioden, um Zykloseffekte auszuschalten) mit den unabhängigen Variablen Bruttoinvestitionen und gesamte Staatsausgaben (jeweils in Prozent des BIP) und einer Olson-Variable. Diese Variable „Index of Full Democracy“ stammt aus den Arbeiten von Weede (1984) und Hewitt (1977) - je länger die demokratische Geschichte eines Landes vor 1965 ist, um so höher ist der Index - , und wird von Bernholz um nicht-demokratische Perioden bereinigt, so daß seine Olson-Variable dann letztendlich der Index der „years of uninterrupted full democracy“ ist. Das Schätzergebnis für 19 OECD-Länder und den Zeitraum 1960-1980 ist durchaus eindrucksvoll: 54% der Varianz der Wachstumsrate können durch die Variablen erklärt werden, und die Koeffizienten der Staatsquote sowie der Olson-Variable sind negativ und hochsignifikant, der Koeffizient der Investitionsquote ist positiv und auch noch signifikant, wenn auch nicht in dem Maße wie die beiden anderen Variablen. Heckelman (2000, 319) weist zwar zu Recht darauf hin, daß der Regressionskoeffizient der Olson-Variable nur etwa ein Viertel so groß ist wie diejenigen der anderen erklärenden Variablen, also auch die ökonomischen Effekte von eher untergeordneter Bedeutung sind, jedoch müßte gerade Heckelman akzeptieren, daß die von Bernholz verwendete Olson-Variable eben eine Proxy-Größe ist, und in seinem Aufsatz geht es ihm ja gerade darum zu zeigen, daß Koeffizienten-Schätzungen mit Proxy-Variablen einen bias nach unten haben.

Eine ebenfalls vielzitierte Studie zum Zusammenhang von Staatsausgaben und Wirtschaftswachstum stammt von Landau (1985), bezieht sich auf den Zeitraum 1952-76 und umfaßt 16 OECD-Länder. Der Autor ist geradezu umfassend hinsichtlich der Auswahl unabhängiger Variablen und unter diesen Mengen an Variablen (weshalb er die stepwise procedure benutzt) ist auch eine Olson-Variable - ein Proxy, der die Jahre seit einer fremden Besetzung, der Unabhängigkeit, einer Revolution oder einem Bürgerkrieg in einem Staat mißt; die Studie ist

ebenso methodisch sehr aufwendig durchgeführt, z.B. deflationiert er seine Nominaldaten gleich mit zwei variierenden Konzepten (und die Differenzen sind verschwindend gering), weshalb das Ganze etwas unübersichtlich wird. Versucht man die Ergebnisse zusammenzufassen, dann läßt sich folgendes festhalten: Die reale Wachstumsrate des BIP pro Kopf sinkt hochsignifikant mit steigender Staatsquote am BIP; die Koeffizienten der Komponenten der Staatsausgaben in Form von Konsum und Investition sind jedoch insignifikant, dafür merkwürdigerweise die Transfers (in % der Staatsausgaben) signifikant und positiv, was Landau unkommentiert stehen läßt. Daß Investitionen in Real- und Humankapital positive und signifikante Koeffizienten haben würden, was ebenso zu erwarten wie für die Variable absolutes Niveau des Pro-Kopf-Einkommens als Indikator des „catching-up“-Prozesses. Die zuvor beschriebene Olson-Variable ist dagegen in bezug auf die Spezifikation der unabhängigen Variable hier - Wachstumsrate des BIP pro Kopf - völlig insignifikant. Das ist anders, wenn Landau als unabhängige Variable die Wachstumsrate des privaten Einkommens pro Kopf wählt und die entsprechenden Quotengrößen auf die neue Bezugsgröße Nationaleinkommen des privaten Sektors (Nationaleinkommen abzgl. Staatskonsum abzgl. Staatsinvestition) anpaßt: Zwar ändert sich nichts an den grundlegenden negativen Zusammenhängen von Wachstumsrate und dem Wachstum der Staatsausgaben und auch nichts in bezug auf die anderen zuvor angesprochenen Variablen, jedoch tritt nun die Olson-Variable mit signifikanten negativem Koeffizienten in die Schätzgleichung ein, was bedeutet, daß mit zunehmender Zeitspanne seit dem letzten institutionellen Schock die Wachstumsrate sinkt; allerdings ist der Koeffizient hier sehr gering und entspricht damit der von Heckelman (2000) geäußerten Kritik an den Proxy-Studien.

Absolut keine verwertbaren Ergebnisse hinsichtlich der Olsonschen Theorie liefert die Studie von Nardinelli/Wallace/Warner (1987), die sich auf die Periode von 1929-82 (mit einer Subperiode von 1954-82) bezieht: Sie testen die Frage, ob Olsons Theorie auch dafür geeignet ist, Wachstumsdifferenzen zwischen Staaten innerhalb einer Union wie den USA zu erklären; obwohl die Theorie von Olson ausdrücklich für Nationen konzipiert wurde, ist die Fragestellung dennoch legitim im Sinne einer möglichen Ausweitung des Geltungsbereichs der Theorie. Dabei ist die Anlage der Untersuchung durchaus erfinderisch insbesondere im Hinblick auf die Gestaltung der drei Varianten des Olson-Proxy: (1) Die Länge der Zugehörigkeit zur Union, (2) wie (1), aber im Falle der Südstaaten ab dem Ende des Bürgerkriegs 1865, und (3) wie (1), aber im Falle der Südstaaten ab 1954, dem Beginn der Schulintegration in den Südstaaten, was auch die Wahl der Subperiode erklärt. Dabei sehen die Autoren die Olson-

Hypothese konkurrierend zu einer anderen Hypothese stehen, die wir schon kennen - der Konvergenz- oder Catch-Up-Hypothese, die wieder durch das Einkommen pro Kopf zu Beginn der Periode operationalisiert wird. Die Ergebnisse sind mehr als eindeutig: Das Eingangseinkommen (mit negativem Koeffizienten) kann ca. 90 % der Varianz der Wachstumsrate des Einkommens zwischen den US-Staaten erklären, und in der kürzeren Periode immerhin noch 80%; die Stärke der Catch-Up-Hypothese ist, wie die Autoren selbst meinen, „unexpected“, und läßt für konkurrierende Hypothesen keinen Raum - die Olson-Hypothese ist denn auch in keiner ihrer Versionen signifikant, der Koeffizient tendiert in der langen Periode sogar eher zum „falschen“ Vorzeichen. Quintessenz der Autoren: Amerika ist institutionell und politisch zu einheitlich, als daß Olsonsche Faktoren auf Länderebene noch wirksam werden könnten.²⁴

Die letzte hier referierte Studie aus dem Kreis der direkt durch die Publikation von „Rise and Decline of Nations“ angestoßenen Untersuchungen ist die schon zuvor angesprochene von McCallum/Blais (1987), welche u.a. die expliziten Daten zur Interessengruppenzahl von Murrell (1984) wieder aufnimmt. Auch ihnen geht es um den Zusammenhang von Staat und Wachstum, wobei hier die special interest groups intervenierend hineinspielen; sie untersuchen Daten für 17 OECD Länder über die Gesamtperiode 1960 bis 1983, die in Teilperioden aufgeteilt werden, weshalb die abhängige Variable dann die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des realen BIP ist. Als Staatsvariable testen sie eine Reihe von Größen, fokussieren dann aber auf die Ausgaben für die Soziale Sicherung. Hinsichtlich der Olson-Variablen testen sie drei Varianten: (1) Chois adjusted index of institutional sclerosis, (2) Daten der Gewerkschaftsmitgliedschaft, kombiniert mit Skalenwerten bezüglich der Zentralisierung der Lohnfindung, und (3) die Zahl der Interessengruppen im Jahre 1970 anhand der Daten von Murrell. Die empirischen Resultate für die Olson-Variablen sind durchwachsen: Der Koeffizient von Chois Index ist in der Regression negativ und signifikant, und auf die Problematik der hohen Korrelation von Chois Index mit der Konvergenzvariable wurde schon zuvor bei der Besprechung des Beitrags von Choi hingewiesen; der Versuch mit der Interaktionsvariable Gewerkschaftsmitgliedschaft x Zentralisierungsgrad der Lohnfindung ist ebenfalls erfolgreich, wenn auch die Erklärungskraft dieses Ansatzes vergleichsweise geringer ist: Wenn sowohl „unionization“ wie auch diese Interaktionsvariable in der Gleichung sind, ist

²⁴ Einwendungen zunächst auf anekdotischer Basis lassen sich aber aus deutscher Sicht durchaus vorbringen: Es könnte interessant sein, beispielsweise NRW und Bayern in ihrer relativen performance zu vergleichen, insbesondere hinsichtlich der Stärke von Interessengruppen der old economy und ihrer Affiliation zu den herrschen Parteien - das Rheinhausen/Pütt-Syndrom.

der Koeffizient von unionization negativ und signifikant, der der Interaktionsvariablen aber positiv und signifikant, was bedeutet, daß hohe Gewerkschaftsmitgliedschaft nur dann das Wachstum nicht schädigt, wenn auch eine zentrale Lohnfindung institutionalisiert ist. Das, was an dieser Studie hier von besonderem Interesse ist, ist natürlich, wie sich Murrells Datenreihe der Zahl der Interessengruppen komparativ bei der Erklärung der Wachstumsrate „schlägt“, da sonst niemand solche direkten Daten verwendet hat - das Unternehmen ist jedoch ein Fehlschlag: Die Zahl der Interessengruppen ist in keiner Spezifikation in der Nähe der Signifikanz, was McCallum/Blais dem Sachverhalt zuschreiben, daß die Wirkung von Interessengruppen mehr von der Größe und Funktion als von ihrer schieren Zahl abhängt; wir hatten aber bei der Diskussion der Murrell-Studie schon ausgeführt, daß man unter bestimmten Bedingungen mit einiger Plausibilität von einer positiven Korrelation von Zahl und Macht ausgehen kann.²⁵

In den späten achtziger und jungen neunziger Jahren flaute die empirische Diskussion der Olson-Thesen ab, um dann unter einem neuen label - social capital - ab Mitte der Neunziger wieder aufzuleben, im wesentlichen angestoßen durch die Arbeiten von Putnam (1993, 1995). Social capital ist dabei ein sehr schillernder (oder „elastischer“) Begriff; bemüht man sich aber um eine Definition, so handelt es sich - zurückgehend auf Coleman (1990, 300/301) - um „trust, cooperative norms, and associations within groups“ (Knack/Keefer 1997, 1251). Die letztgenannten Autoren waren es auch, welche die grundlegende komparatistische Untersuchung zum Zusammenhang von social capital und economic performance vorgelegt haben. Ihre Datenbasis bilden die Umfragen des World Value Surveys in 29 marktwirtschaftlich organisierten Ländern, aus denen sich Indikatoren für „Trust“ und „Norms of Civic Cooperation“ als unabhängige Variablen gewinnen lassen, sowie die durchschnittlichen Wachstumsraten des Pro-Kopf-Einkommens zwischen 1980 und 1992 als abhängige Variable. Da die speziellen Ergebnisse zu Trust und Civic Cooperation in diesem Kontext nur am Rande interessieren, hier nur eine sehr kurze Skizze der Ergebnisse: Beide Variablen weisen positive, hohe und hochsignifikante Regressionskoeffizienten auf, was impliziert, daß Nationen mit niedrigem Niveau der beiden Indikatoren Wachstumsprobleme haben, die mittels ökonomischer

²⁵ Diese Studie ist des weiteren interessant, weil sie von 1960-79 steigende Wachstumsraten mit steigendem Anteil der Ausgaben für Soziale Sicherung am BIP diagnostiziert (jeder zusätzliche Prozentpunkt an Sozialer Sicherung bringt 0,1 Prozentpunkt zusätzliches Wachstum); nach 1979 wird die Beziehung aber stark nichtlinear, was dazu führt, daß man ein wachstumsratenmaximierendes Niveau Sozialer Sicherung identifizieren kann - ist der BIP-Anteil höher als 16%, sinkt die Wachstumsrate.

Instrumente kaum lösbar erscheinen.²⁶ Die Autoren zeigen auch, daß die Quellen von Trust und Civic Norms zum einen in geringer sozialer und ethnischer Polarisierung,²⁷ zum anderen in „formal institutional rules that constrain government from acting arbitrarily“ liegen, also in Institutionen zum Schutz von Eigentum und Vertragsfreiheit. Für diese Untersuchung von besonderem Interesse ist natürlich, inwieweit Gruppenmitgliedschaft und economic Performance zusammenhängen, jedoch läßt sich die immerhin für ein Land (Italien) bestätigte Putnam-Hypothese, daß ein reicheres „associational life“ (im World Value Survey genannte Mitgliedschaft in Gruppen pro Befragten) ökonomisches Wachstum begünstigt, statistisch nicht halten,²⁸ Knack/Keefe vermuten daher, daß sich die Effekte von Putnam-Gruppen (die positiv auf Wachstum wirken) und Olson-Gruppen (die das Wachstum behindern) möglicherweise kompensieren, und folgerichtig fassen sie aus der Liste von 10 Gruppenarten jeweils 3 zu Olson-Gruppen (distributional coalitions) und Putnam-Gruppen (trust-building groups) zusammen. Die Ergebnisse hinsichtlich der Olson-Gruppen sind jedoch insignifikant, und hinsichtlich der Putnam-Gruppen widersprechen sie völlig der Theorie, woran auch Änderungen der Spezifikationen der beiden Gruppen nichts ändern können, weshalb auch die These der gegenseitigen Kompensation zusammenbricht. Andererseits sagen auch Knack/Keefe, daß ihre Tests noch sehr vorläufig sind, weil die Daten es eben nicht zulassen, zwischen sozial effizienter und sozial ineffizienter Gruppenmitgliedschaft zu unterscheiden.

Fassen wir die Ergebnisse zusammen, so fällt auf, daß die wenigen Versuche mit der Zahl der Interessengruppen (McCallum/Blais basierend auf Murrell) oder der durchschnittlichen Mitgliedschaft in Gruppen (Knack/Keefe) als unabhängige Variablen der Erklärung von Wachstumsraten bisher jedenfalls nicht erfolgreich waren. Erfolgreicher waren dagegen die Ansätze, die mit theoriebasierten Proxies gearbeitet haben, so

- Choi mit seinem „adjusted index of institutional sclerosis“ und Regressionskoeffizienten im Bereich von - 0,065 bis - 0,10,

²⁶ Bezeichnenderweise belegt Deutschland mit erwiesenermaßen schlechter Wachstumsperformance auf der Trust-Skala Rang 20 unter 29 Nationen, umringt von Belgien, dem Skandalland per se in Europa, und Argentinien sowie in guter Nachbarschaft zu Nigeria, Mexiko, Türkei und Brasilien. Auch hinsichtlich des Indikators Confidence in Government kann sich Deutschland nur des 24igsten Platzes unter 29 Ländern erfreuen.

²⁷ Die Lösung des Demographieproblems in Deutschland durch Zuwanderung und damit zunehmende ethnische Heterogenität hat also auch ihre Schattenseite im Wachstumskontext, denn ethnische Polarisierung könnte cet.par. das Sozialkapital sinken lassen und damit das durch die erhöhte ökonomische Verfügbarkeit an humanen Ressourcen erhöhte Wachstumspotential kompensatorisch mindern (aus verfassungsökonomischer Sicht: Josten/Zimmermann 2005)

²⁸ Die Koeffizienten der Gruppenmitgliedschafts-Variable ist sowohl für die Wachstumsraten wie auch für die von den Autoren alternativ benutzte Investitionsquote am BIP negativ, aber nicht signifikant.

- Bernholz mit der Variable „age of democracy“ (Zahl der Jahre ununterbrochener Demokratie) und mit einem Regressionskoeffizienten von -0,032
- Landau mit der Variable „years since major political or military turmoil“ und dem Regressionskoeffizienten - 0,01 sowie
- McCallum/Blais mit der Verwendung von Choisis Index B zur Analyse der Zeit bis 1983 mit einem Koeffizienten von -0,026.

Heckelman (2000) sagt zu Recht, daß diese Regressionskoeffizienten bei aller vorliegenden Signifikanz im Vergleich zu anderen Variablen so viel kleiner sind, daß es sich auf den ersten Blick kaum lohnt, in dieser Richtung weiter zu arbeiten. Auf den zweiten Blick allerdings, meint Heckelman, lohnt sich dies doch, denn die Regressionskoeffizienten mit solchen Proxy-Größen haben aufgrund des errors-in-variables-Problems in OLS-Schätzungen einen bias nach unten, was er formal anhand der Murrell-Variable (Zahl der Interessengruppen 1970 als Proxy für ihre Stärke) zeigen kann. Das, was Heckelmans Beitrag dazu interessant macht, ist die Neuschätzung der Regression der Wachstumsraten (average annual growth rate für 1970/80) auf die Interessengruppendaten des Basisjahrs von 22 OECD- und 20 anderen Ländern, die ihm von Murrell zur Verfügung gestellt wurden. Ohne auf das eigentliche Thema des Heckelman-Aufsatzes, die methodische Behandlung des error-in-variables-Problems mit Hilfe der Instrumentvariablen-Technik (z.B. Durbin IV), einzugehen, so zeigen die ausgewählten Ergebnisse seiner Schätzungen sehr gut, mit welchen Größenordnungen des Regressionskoeffizienten man rechnen kann, wenn man Interessengruppendaten benutzt:

Tab. 1: Effekte von Lobbytätigkeit auf Wirtschaftswachstum (1970–80)

	slope coefficient	standard errors	R ²	n
<i>Full sample</i>				
OLS	-0,1102	0,0644	0,068	42
Durbin IV	-0,1354	0,0783	0,070	42
<i>Sub sample</i>				
OLS	-0,1298	0,0684	0,101	34
Durbin IV	-0,1627*	0,0793	0,119	34

*signifikant at $p < .05$

Quelle: Heckelman (2000) Table 2, S.324; sub sample: stabile Nationen

Offensichtlich ist die Verzerrung nach unten in der OLS-Schätzung durchaus beträchtlich und beträgt etwa 18-20%, wobei Heckelman diese bivariate Querschnittsschätzung zusätzlich

durch eine multivariate Schätzung größenordnungsmäßig abstützen kann. Da wir in unserer Längsschnittanalyse für die BRD nun nicht über die Länder, sondern über die Jahre regressieren, ansonsten aber die Wachstumsrate (total oder pro Kopf) und Interessengruppenzahl die Heckelman wie uns interessierenden Variablen sind, kann als Hypothese gelten, daß auch in der Längsschnittanalyse ein Koeffizient auftreten wird, der zumindest in seinem Vorzeichen, vielleicht sogar größenordnungsmäßig dem in der Querschnittanalyse geschätzten entspricht.

VII. Interessengruppen und die Ökonomie: Eine Längsschnittanalyse für die Bundesrepublik Deutschland

Von den Erkenntnissen der Theorie, aber auch aufgrund der soeben diskutierten empirischen Studien kann man davon ausgehen, daß politische Lobbytätigkeit negativ auf die ökonomische Performance eines Staates wirkt und auf diese Weise in einem langfristigen schocklosen Zustand sehr wohl den von Olson (1982) beschriebenen Decline of Nations herbeiführen kann. Der Weg dazu kann einerseits realwirtschaftlich, andererseits monetär sein: Prinzipiell impliziert rent-seeking der Interessengruppen den relativen Verlust von Ressourcen für produktive Zwecke. Wenn also der Anteil der Ressourcen in produktiver Verwendung relativ abnimmt, dann bedeutet das auch, daß die Wirtschaft nicht in dem Maße wachsen und die Einnahmen des Staates nicht in dem Maße zunehmen können wie ohne Lobbying, und bei der starken Mobilisierung der Interessengruppen entsteht das zuvor beschriebene congestion-Problem verbunden mit over-crowding. Da die politische Szene aber überfüllt ist, andererseits das verteilbare Volumen an Staatsausgaben hinter den Erwartungen zurückbleibt, stößt das monetäre rent-seeking an Grenzen und wird zumindest teilweise durch nicht-ausgabenintensive rent-seeking Aktivitäten substituiert. Diese aber (Regulierung, non-tariff trade barriers etc.) beschränken zugunsten der Lobbies den Wettbewerb und wirken von dieser Seite her wiederum negativ auf das Wachstum - das ist die realwirtschaftliche Seite.

Die monetäre Seite hat mit der Möglichkeit und dem Willen von Regierungen zu tun, durch Inflation den Ansprüchen der Interessengruppen zu begegnen. Es ist demnach entscheidend, ob Regierungen responsive sind oder nicht. Sind sie responsive, was sie aus wahltaktischen Überlegungen zu einem gewissen Teil immer sein müssen, dann müssen sie auch die monetären Forderungen der Interessengruppen akkomodieren, was sie bei einer unabhängigen Zentralbank nur durch steigende Budgetdefizite können, denn - wie oben gezeigt - bleiben ja die

Steuereinnahmen hinter dem rent-seeking-losen Zustand zurück. Steigende Budgetdefizite aber produzieren Inflation, so daß eine Auswirkung des Wettbewerbs der Interessengruppen um Renten also auch Kaufkraftentwertung sein kann.²⁹ Zu einem gewissen Teil schützt sich der Staat durch diese Inflation also selbst: Nominales rent-seeking wird real tendenziell entwertet.

Diese beiden eben beschriebenen Indikatoren von economic Performance (Wirtschaftswachstum und Inflation) stehen im Fokus unseres Interesses. Mit den im Folgenden durchgeführten ökonometrischen Zeitreihenanalysen untersuchen wir den Einfluss von Lobbytätigkeit in Deutschland auf diese beiden Variablen. Zuvor beschreiben wir jedoch den vorhandenen Datensatz und erläutern dabei auch die durchgeführte Datenaufbereitung.

1. Daten

Um den Einfluss der Lobbytätigkeit in der Bundesrepublik Deutschland (BRD) zu untersuchen standen uns Daten des Statistischen Bundesamtes sowie des Deutschen Bundestages zur Verfügung. Den Datensätzen des Statistischen Bundesamtes entnahmen wir lange Zeitreihen der BRD von 1970 bis 2006 für das Bruttoinlandsprodukt (bip), die Bevölkerung (pop), Konsumausgaben privater Haushalte (c), Bruttoanlageinvestitionen (i), die Nettneuerschuldung (nnv) sowie den Konsumentenpreisindex (cpi). Zusätzlich stellte die Bundestagsverwaltung Daten über die in den Lobbylisten des Deutschen Bundestags verzeichneten Interessengruppen von 1973 bis 2006 zur Verfügung. Um diese Rohdaten im Rahmen unserer ökonometrischen Schätzung sinnvoll analysieren zu können, mußten sie leicht modifiziert werden: In Ergänzung berechnen wir das Wirtschaftswachstum in Prozent zum Vorjahr (dbip); zusätzlich setzen wir das Wirtschaftswachstum in Relation zur Bevölkerung, um Angaben über das Wirtschaftswachstums pro Kopf (dbippk) zu erhalten. Aus den Zeitreihen der Konsumausgaben und der Anlageinvestitionen berechnen wir ebenfalls die jährliche prozentuale Änderung; wir erhalten damit Änderungsraten des Konsums (dc) sowie der Anlageinvestitionen (di). In unserer Analyse werden wir sowohl den Einfluss des Bestandes wie auch den Einfluss der Veränderungsrate von Lobbygruppen untersuchen; deshalb muss auch die Lobby-Variable (lobby) als prozentuale Veränderung zum Vorjahr (dlobby) berechnet werden. Neben diesen Transformationen, die zur Analyse von Wachstumsraten notwendig sind, muss der Datensatz

²⁹ Dies erscheint hier als zwangsläufiger Prozeß, ist es aber nicht immer, denn Inflation kann auch strategisch eingesetzt werden: Der sozialdemokratische Bundeskanzler Helmut Schmidt war seinerzeit mit starken Gewerkschaften konfrontiert, die - Welch' Wunder - hohe Nominallohnforderungen durchsetzen konnten. Steigende

bezüglich des Ausreißers im Jahr 1991 leicht modifiziert werden, denn die Deutsche Wiedervereinigung verursachte in datentechnischer Hinsicht ja einen Schock auf viele makroökonomische Variablen. Aufgrund der störenden Wirkung dieser Ausreißer in statistischen Analysen müssen wir den Datensatz bezüglich des Jahres 1991 glätten; zur Glättung von Ausreißern empfiehlt die statistische Literatur verschiedene Vorgehensweisen;³⁰ in unserer Analyse haben wir auf Grund des geringen Stichprobenumfangs die Ausreißer des Jahres 1991 nicht ausgeschlossen, sondern durch Mittelwertergänzung ersetzt. Bezüglich der Anzahl der Interessengruppen hatte der Schockzustand der Wiedervereinigung, dem die deutsche Wirtschaft 1991 ausgesetzt wurde, auch eine Auswirkung im Folgejahr 1992. Zunächst erfolgte eine wundersame Vermehrung der Interessengruppen im Jahre 1991 (+5,13%) im Zuge der DDR-Integration und ihrer Verbände; anschließend erfolgte das Verblühen im Jahre 1992 (-6,15%). Diese spezielle Situation haben wir dadurch berücksichtigt, daß für die Lobbygruppen-Variablen zusätzlich der 1992-Wert durch Mittelwertergänzung ersetzt wurde. Des weiteren wurde amtlicherseits die Anzahl der Interessengruppen im Jahr 1976 nicht erfasst; auch diesen Wert haben wir durch Mittelwertergänzung ersetzt.

2. Ergebnisse der Zeitreihenanalysen

Um den Einfluss der Lobbytätigkeit auf die ökonomische Performance zu überprüfen, schätzen wir im Folgenden drei grundlegende Modelle. Diese unterscheiden sich einerseits anhand der heranzuziehenden endogenen Variablen: (i) Wirtschaftswachstum (dbip), (ii) Wirtschaftswachstum pro Kopf (dbippk) und (iii) Inflation (dcpi). Des weiteren differieren die Modelle bezüglich der Auswahl exogener Variablen. Im Rahmen unserer Analysen gehen wir davon aus, daß es zwei Effekte der Lobbytätigkeit auf das Wirtschaftswachstum zu unterscheiden gilt: erstens einen Niveaueffekt in dem Sinne, daß hypothetisch zu erwarten ist, daß ein höherer Bestand an Lobbies (lobby) restriktiv auf die Entwicklung des Wirtschaftswachstums wirkt; zum zweiten einen Veränderungseffekt in dem Sinne, daß von der Wachstumsrate des Lobbybestandes (dlobby) möglicherweise Schockwirkungen auf das BIP-Wachstum ausgehen. Beide Effekte müssen allerdings nicht real-time eintreten, sondern können sich auch verzögert bemerkbar machen. Die Überprüfung des Einflusses dieser beiden Variablen liegt im Fokus unserer Analysen. Die beiden exogenen Variablen lobby und dlobby werden entsprechend der jeweils zu schätzenden Modellspezifikation mit unterschiedlichen Kontrollva-

Inflation diene also auch dazu, die Nominallöhne real zu senken, um die Verschlechterung der internationalen Wettbewerbsposition in Grenzen zu halten.

riablen angereichert. Die Notwendigkeit von Kontrollvariablen bei der Analyse von Effekten auf das Wirtschaftswachstum ist bei Barro und Sala-i-Martin (1995) sowie Sala-i-Martin (1997) nachzulesen. In umfangreichen Regressionen werden dort verschiedene exogene Variablen getestet, die das Wirtschaftswachstum in einem großen Maß erklären. Da anzunehmen ist, daß die Performance von Lobbygruppen nicht den Hauptteil des Wirtschaftswachstums bzw. der Inflation erklären kann, dienen die Kontrollvariablen dazu, eben diesen Haupteinfluss zu extrahieren, um somit eine hinreichende Güte des Gesamtmodells zu erreichen. Dies ist auch notwendig um sicherzustellen, (i) daß ein ausreichend großer Teil der Varianz des Modells erklärt wird und (ii) daß die erzielten Effekte der Lobbyvariablen sinnvoll interpretiert werden können. Mit dieser Vorgehensweise können wir ausschließen, daß unsere Ergebnisse lediglich Resultat einer unterspezifizierten Modellvariante sind. Um die oben beschriebene verzögerte Wirkungsstruktur des Einflusses der Lobbytätigkeit zu messen, haben wir neben den Variablen *lobby* und *dlobby* auch mit *lag*-Variablen experimentiert.

Zur Beschreibung der durchgeführten Regressionsanalysen untergliedern wir den folgenden Abschnitt in drei Teile, um die drei zu schätzenden Modelle (differenziert nach der jeweils endogenen Variable: *dbip*, *dbippk* und *dcpi*) getrennt darzustellen. Jedes dieser drei Grundmodelle besteht wiederum aus verschiedenen einzelnen Modellvarianten, die dazu dienen unterschiedliche Konstellationen exogener Variablen zu untersuchen und somit auch die Robustheit der Ergebnisse verdeutlichen.

2.1 Einfluss der Lobbytätigkeit auf das Wirtschaftswachstum

Im Rahmen der ersten Modellgruppe wird der Einflusses von Lobbytätigkeit auf die Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts (*dbip*) untersucht. Um die Haupteinflussgrößen des Wirtschaftswachstums zu berücksichtigen regressieren wir zunächst die endogene Variable *dbip* auf die beiden Kontrollvariablen Veränderung des Konsums der Haushalte (*dc*) und Veränderung der Anlageinvestitionen (*di*). Anschließend wird das Modell mit den Lobbyvariablen und deren Derivaten angereichert. Es werden somit verschiedene Varianten des Modells

$$dbip = \beta_0 + \beta_1 dc + \beta_2 di + \beta_3 lobby + \beta_4 lobby_l1 + \beta_5 dlobby + \beta_6 dlobby_l1 + \varepsilon, \quad (10)$$

³⁰ Die Literatur empfiehlt zur Behandlung von Ausreißern unter anderem den Listenweisen Fallausschluss, den Paarweisen Fallausschluss oder die Ergänzung des Datensatzes mit Schätzwerten. Zur vertiefenden Diskussion dieser Möglichkeiten der Datentransformation siehe u.a. Holm (1975) oder Bacher (1996).

mit „ l_1 “ als lag der jeweiligen Variablen, geschätzt.³¹ Zur Schätzung der Parameter dieser linearen Regression verwenden wir die Prais-Winsten Schätzmethode (1954). Dieses Verfahren schätzt die Parameter mit der generalized least squares (GLS) Methode und wird v.a. bei Vorliegen kleinerer Stichproben empfohlen.³² Es wird angenommen daß die Fehlerterme einem Prozess mit Autokorrelation erster Ordnung folgen. Die Ergebnisse der geschätzten Parameterwerte besitzen somit eine starke Ähnlichkeit mit den Ergebnissen einer ARMA Schätzung mit einem autoregressiven lag von 1. Die Ergebnisse verschiedener Schätzungen der ersten Modellvariante sind in Tabelle 2 dargestellt.

Tab. 2 Einflüsse der Lobbytätigkeit auf das Wirtschaftswachstum

(endogene Variable: dbip)

Exogene Variablen	(1.1)	(1.2)	(1.3)	(1.4)	(1.5)
Dc	0,7163 ***	0,4815 ***	0,4732 ***	0,4697 ***	0,3947 ***
Di	0,1235 ***	0,1619 ***	0,1654 ***	0,1709 ***	0,2148 ***
Lobby	-	-0,0019 ***	-	-0,0011 *	-
lobby_l1	-	-	-0,0014 ***	-	-0,0014 **
Dlobby	-	-	-	0,0483	-
Dlobby_l1	-	-	-	-	-0,0458
Cons	0,9238 ***	4,4872 ***	3,6277 ***	3,2047 **	4,0286 ***
N	36	34	33	33	32
R ²	0,87	0,87	0,92	0,92	0,92
Prob > F	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
DW	2,00	1,79	1,67	1,72	1,92

* Signifikant auf dem 10 % Niveau.

** Signifikant auf dem 5 % Niveau.

*** Signifikant auf dem 1 % Niveau

In Modell (1.1) regressieren wir zunächst das Wirtschaftswachstum (dbip) auf die beiden Kontrollvariablen dc (Änderung des Konsums) und di (Änderung der Anlageinvestitionen). Die geschätzten Parameter sind auf dem 1 % Niveau signifikant und verdeutlichen den starken positiven Einfluss der Variablen auf das Wirtschaftswachstum. Mit einem R² von 0,87 ist bereits eine ausreichende Modellanpassung erreicht. Dies spiegelt sich auch in der hohen Sig-

³¹ Ein erster graphischer Überblick der zu schätzenden Zusammenhänge befindet sich in Appendix 1. Dort haben wir verschiedene „Scatter Plots“ abgebildet und diese mit geschätzten Regressionsgeraden angereichert.

³² Siehe dazu u.a. den Band Stata Time Series der Stata Corporation (2005).

nifikanz des F-Wertes (ebenfalls auf dem 1 % Niveau) wieder. Autokorrelation der Residuen können wir auf Grund eines Durbin-Watson Wertes von 2,0 ausschließen. Dieses Grundmodell erweitern wir nun durch verschiedene Konstellationen der Variablen der Lobbytätigkeit. Zunächst wird in Modell (1.2) der Bestand an Lobbygruppen (lobby) hinzugenommen. Unsere theoretischen Ergebnisse und Erwartungen an die empirischen Tests werden durch das Schätzergebnis in hohem Maße unterstützt. Der Einfluss des Lobbybestandes auf das Wirtschaftswachstum ist negativ und ebenfalls auf dem 1 % Niveau signifikant, wobei die Güte des Gesamtmodells ähnlich hoch ist wie in vorangegangenem Modell. Eine mögliche Autokorrelation der Residuen ist auf Basis einer Durbin-Watson Statistik von 1,79 ebenfalls abzulehnen. Es wurde schon angedeutet, daß sowohl der Bestands- wie auch der Veränderungseffekt der Lobbies nicht unbedingt in derselben Periode (real-time) auftreten müssen, sondern sehr wohl verzögert sein können. Um eine solche potentielle zeitliche Wirkungsstruktur der Lobbytätigkeit auf das Wirtschaftswachstum offen zu legen, wird das Modell im weiteren mit Lags der Lobbyvariablen erweitert; allerdings fokussieren wir im folgenden - auch aufgrund der möglichen Einwände gegen allzu viele Lag-Reihen - primär auf ein Variablenset mit einfachem Lag (zusätzliche Variablen: lobby_11, dlobby_11). Die Idee ist also, daß der Lobbybestand (oder sein Wachstum) der Periode t nicht in der laufenden Periode, sondern erst in der Periode $t + 1$ wirksam wird, was eine durchaus diskutabile Hypothese ist. In Modell (1.3) wird deshalb anstatt des Einflusses der aktuellen Anzahl an Lobbygruppen der verzögerte Effekt mit der Anzahl der Vorperiode getestet. Entsprechend unseren Erwartungen tritt auch mit der neu hinzugekommenen Variable lobby_11 ein stark signifikanter, negativer Effekt auf das Wirtschaftswachstum auf. Der geschätzte Parameter ist negativ und auf dem 1 % Niveau signifikant; die Güte des Gesamtmodells legt mit einem R^2 von 0,92 sogar noch einen weiteren Schritt zu, und auf Grund des noch ausreichend hohen Testwertes bezüglich Autokorrelation der Residuen läßt sich dieses Problem ebenfalls ausschließen. In Modell (1.4) überprüfen wir zusätzlich zum Effekt des Bestandes an Lobbygruppen auch den Effekt durch eine Veränderung der Anzahl der Interessengruppen. Als Ergebnis kann festgehalten werden, daß sich die Resultate der vorangegangenen Modellvarianten kaum ändern, was auch als eine Bestätigung der Robustheit der Ergebnisse angesehen werden kann. Der Einfluss der Anzahl an Lobbygruppen auf das Wirtschaftswachstum ist weiterhin signifikant negativ, der Effekt der Veränderung der Anzahl an Interessengruppen auf das Wirtschaftswachstum gerät jedoch nicht in den signifikanten Bereich.

Mit Modell (1.5) sind wir unserer Intuition gefolgt, daß sich der Effekt der Veränderung an Lobbygruppen vermutlich erst in der Folgeperiode auf das Wirtschaftswachstum auswirkt.

Die Schätzergebnisse bestätigen unsere Vermutung. Der geschätzte Koeffizient rückt nun näher an den signifikanten Bereich heran (auch wenn er noch nicht auf dem 10 % Niveau signifikant ist) und die negative Vorzeichenstruktur des Einflusses entspricht unseren Erwartungen. Wir erreichen damit ebenfalls sehr gute Ergebnisse bezüglich der Gesamtgüte des Modells und können Autokorrelation auf Grund des hohen Durbin-Watson-Wertes weiterhin ausschließen. Alle Modelle wurden auch auf mögliche Multikollinearität untersucht. Auf Grund des sehr geringen Erklärungsgehaltes einzelner exogener Variablen auf die anderen Erklärenden kann das Problem der Multikollinearität bei allen fünf Modellvarianten ausgeschlossen werden. Als Fazit des ersten Modells bleibt festzuhalten, daß Lobbytätigkeit in der Bundesrepublik Deutschland einen stark signifikanten, negativen Einfluss auf das Wirtschaftswachstum ausübt.

2.2 Einfluss der Lobbytätigkeit auf das Wirtschaftswachstum pro Kopf

Als zweites Modell untersuchen wir im Folgenden den Einfluss der Lobbyvariablen auf das Wirtschaftswachstum pro Kopf. Ähnlich wie in Modell (1) schätzen wir dabei verschiedene Varianten des Modells

$$dbippk = \beta_0 + \beta_1 dcpk + \beta_2 di + \beta_3 lobby + \beta_4 lobby_l1 + \beta_5 dlobby + \beta_6 dlobby_l1 + \varepsilon, \quad (11)$$

jedoch mit $dbippk$ als Wirtschaftswachstum pro Kopf und $dcpk$ als Änderungsrate des Konsums pro Kopf. Tabelle 3 stellt die Ergebnisse der Zeitreihenanalyse dar.

Auch bei der Regression des Wirtschaftswachstums pro Kopf kann ein stark signifikanter, negativer Einfluss der Lobby Variable festgestellt werden. In Modell (2.1) werden zunächst wieder das Wirtschaftswachstum pro Kopf auf die beiden Kontrollvariablen Konsum pro Kopf und Investitionen regressiert. Wie schon bei den zuvor dargestellten Modellvarianten sind beide Effekte positiv und in hohem Maße signifikant. Sie führen zu einer sehr guten Modellanpassung ($R^2 = 0,84$; F-Wert signifikant auf 1 %-Niveau) und auch Autokorrelation der Residuen kann mit einem DW-Wert von 2 ausgeschlossen werden.

Tab. 3 Einflüsse der Lobbytätigkeit auf das Wirtschaftswachstum pro Kopf

(endogene Variable: dbippk)

Exogene Variablen	(2.1)	(2.2)	(2.3)	(2.4)	(2.5)
dcpk	0,7271 ***	0,2711	0,3540 **	0,3675 **	0,2250
Di	0,1286 ***	0,1988 ***	0,1804 ***	0,1908 ***	0,2391 ***
lobby	-	-0,0031 ***	-	-0,0014	-
lobby_11	-	-	-0,0021 **	-	-0,0018 **
dlobby	-	-	-	0,1101	-
dlobby_11	-	-	-	-	0,0446
cons	0,8614 **	6,9753 ***	5,1279 ***	3,7610 *	4,9007 ***
N	35	33	32	32	31
R ²	0,85	0,82	0,86	0,87	0,88
Prob > F	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
DW	2,00	1,87	1,74	1,80	1,99

* Signifikant auf dem 10 % Niveau.

** Signifikant auf dem 5 % Niveau.

*** Signifikant auf dem 1 % Niveau

Erweitert man dieses Grundmodell nun mit der Variable lobby (2.2), so lässt sich festhalten, daß die Anzahl der Lobbygruppen einen auf dem 1 % Niveau signifikanten, negativen Einfluss auf das Wirtschaftswachstum pro Kopf ausübt. Auch ein Test des Einflusses der Variable mit einfachem lag (2.3) ändert nichts an dem robusten negativen Einfluss der Lobbytätigkeit auf das Wirtschaftswachstum pro Kopf. Durch die Anreicherung des Modells mit den Änderungsraten des Lobbybestandes kann jedoch kein zusätzlich erklärender Effekt gemessen werden (Modelle (2.4) und (2.5)). Die Werte der Modellgüte sowie der DW-Wert bleiben bei allen Modellvarianten auf einem sehr guten Niveau.

Ziehen wir erste Schlußfolgerungen aus diesen Analysen, so ist festzuhalten, daß es begründete Anzeichen für eine negative Wirkung der Lobbytätigkeit auf das Wirtschaftswachstum im Sinne der Olsonschen Theorie gibt. Die Ergebnisse der durchgeführten Regression von Wirtschaftswachstum auf Lobbytätigkeit zeigen, daß Lobbytätigkeit in der Bundesrepublik Deutschland einen stark signifikanten, negativen Einfluss auf das Wirtschaftswachstum ausübt. Eine ähnlich starke negative Signifikanz der Lobbytätigkeit wie auf die Wohlfahrt insgesamt kann auch für die durchschnittliche Wohlfahrt des einzelnen festgestellt werden. Zusätz-

lich liegt auch eine inhaltliche Interpretation dieser Zusammenhänge auf der Hand: Der negative Effekt des Lobbybestandes auf die Wachstumsrate liegt an den bemerkenswerten rent-seeking Erfolgen, die zu erzielen sind; ein solcher Prozeß benötigt aber etwas Zeit, was sich durch die Signifikanz des Einflusses der Lobbytätigkeit in der Vorperiode ausdrückt: für die alten Gruppen mit den guten Beziehungen aufgrund der immer vorhandenen administrativen Verzögerung, für die neuen Gruppen im Bestand aufgrund der politischen Verzögerung, daß man seine Partner in Politik und Verwaltung erst kennenlernen und auch gewissermaßen „familiär“ mit ihnen werden muß, nicht zuletzt, um die Korruptionsschwelle auszutesten. Das alles kostet zudem Ressourcen, die in Periode t aus der produktiven Verwendung abgezogen werden und dann - neben den erfolgten protektiven Resultaten in Form von Regulierungen oder Transfers - die Wachstumsrate in $t + 1$ schmälern. Was die Interpretation der Wachstumsrate des Lobbybestandes angeht, so ist davon auszugehen, daß Wachstum immer Unzufriedenheit mit der aktuellen eigenen, aber auch politischen Situation ausdrückt, deren Gründe man durch den Zutritt zur offiziellen Interessenszene als pressure-group und anschließende Reaktion der herrschenden politischen Klasse zu beseitigen hofft; diejenigen, die mit der aktuellen Situation zufrieden sind, brauchen sich ja nicht zusätzlich zu engagieren. Wachstum der Unzufriedenen bedeutet aber für die Regierenden ein Alarmzeichen, umgehend in deren Sinne tätig zu werden, um keine Wählerstimmen und evtl. die Mehrheit zu verlieren.

Das alles hat auch eine schlagende Konsequenz hinsichtlich der Vorstellung, der Staat (die Regierenden) würde zum Opfer der Interessengruppen. Dem ist nicht so: Unsere empirischen Ergebnisse und ein Blick in die Originaldaten zeigen, daß sich an den Wahljahren (1976, 1980, 1983, 1987, 1990, 1994) festmachen läßt, welches Verhältnis tatsächlich zwischen den Interessengruppen und den Regierenden besteht: kein Täter-Opfer-Verhältnis, sondern eine klare Komplizenschaft. Es ist nämlich so, daß ganz offensichtlich die Interessengruppen den Wunsch der Regierenden, in den Wahljahren eine hohe Popularität und damit hohe Wiederwahlchancen durch Wachstum zu erreichen, sehr wohl verstehen und vor allem auch akkomodieren, denn die mittlere Wachstumsrate der Wirtschaft (dbip) liegt in Wahljahren bei 3,21%, in Nichtwahljahren bei 1,74% (für dbippk bei 2,65% in Wahljahren, 1,56% in Nichtwahljahren) - also eine eindeutige Bestätigung des Nordhaus-Modells politischer Konjunkturzyklen. Es wird wohl auch kein Zufall sein, daß die Maxima der Wachstumsrate des Lobbybestandes (dlobby) während der einzelnen Regierungsperioden niemals in einem Wahljahr auftreten, sondern immer davor - in den 70ern zwei Jahre vor dem Wahljahr, in den 80ern ein Jahr davor, und in den 90ern zunächst 1 Jahr, dann 2 Jahre vor dem Wahltermin. Das Wachs-

tum wird also *ceteris paribus* durch rent-seeking vor dem Wahltermin geschmälert und niemals im Wahljahr³³ - das Jahr 1980 war wohl eine Art Betriebsunfall durch die intervenierende Variable der zweiten OPEC-Krise, bei 1987 liegt der Grund nicht so klar auf der Hand. Es scheint mithin eine Art impliziten Nichtangriffspakt zwischen den Interessengruppen und den Regierenden gleich welcher Couleur zu geben. Der Vorteil für die Regierenden liegt auf der Hand: Die Unzufriedenen werden saturiert, auch wenn es auf Kosten der Wachstumsrate geht; andererseits ist dies nicht gar so negativ aus Sicht der Regierenden, denn auf einem reduzierten Wachstumsniveau läßt sich im Wahljahr dann optisch trefflich wachsen und mit einer hohen Wachstumsrate reüssieren. Aber auch der Vorteil für die Interessengruppen ist klar: Sie haben immer ein Interesse, diejenigen, die sie in den Nichtwahljahren der Regierungsperioden mit Privilegien versorgen, an der Macht zu halten, da andernfalls die Möglichkeit besteht, daß sie ihrer Privilegien wieder verlustig gehen; Interessengruppen tendieren also aus Eigeninteresse immer zur Stabilisierung des status-quo und der aktuell gegebenen Regierung. Was ist mit Olson's encompassing groups, ihren korporatistischen Veranstaltungen oder gar dem Modell Deutschland? Sie sind wohl eher eine Chimäre: Wenn es sie gibt, so halten sie sich gut verborgen, jedenfalls kann ihre segensreiche Wirkung, wenn überhaupt vorhanden, dann nur partiell im Sinne von „Schlimmeres-Verhindern“ gewesen sein, denn eine Durchbrechung des Abwärtstrends der Wachstumsraten (zumindest bei dbippk) ist empirisch nirgends zu verzeichnen. Und die Regierten? Sie sind diejenigen, welche in einem parlamentarischen Gruppenstaat die Zeche bezahlen durch eine Absenkung des Wachstumsniveaus und damit Wohlfahrtsverluste gegenüber dem potentiell möglichen Wachstum; Win-Win-Situationen sind im realen Leben eben seltene Ereignisse. Es mag ein wenig zynisch klingen, aber es gibt nur eine Schlußfolgerung daraus: Interessengruppen und die Regierenden sind Täter und Komplizen bei den Taten, deren Opfer die Regierten sind.

³³ Ohne es hier im einzelnen dokumentieren zu wollen: Nimmt man einerseits nur die Maximum-Jahre von lobby in die Regression von dbippk, andererseits nur die Wahljahre, so ist der Koeffizient von lobby in der Maximums-Schätzung -4,48, in der Wahljahres-Schätzung -4,77; da lobby aber in Wahljahren sinkt, steigt die Wachstumsrate gegenüber der anderen Schätzung. Analoges gilt auch für lobby_11: Hier ist der Koeffizient in der Maximums-Schätzung -0,39, in der Wahljahresschätzung -0,34; da aber die Lobbyzahl des Vorjahres auch in Wahljahren ansteigt, steigt auch hier die Wachstumsrate komparativ. Der impact von lobby - der Variable, hinter der sich möglicherweise die segensreichen encompassing groups verbergen, ist allerdings in der Maximumsschätzung von lobbywr mit +0,37 größer als in der Wahljahresschätzung mit +0,33, also ist auch ihre positive Wirkung auf die Wachstumsrate in Maximum-Jahren von lobby größer, wenn man die Lobbyzahl konstant halten würde; das würde auch Sinn machen, denn in den Maximum-Jahren von lobby ist diese segensreiche Wirkung weitaus notwendiger als in Wahljahren. Andererseits steigt aber der Lobbybestand in der Zeit, so daß er in Wahljahren höher ist als in dem immer davor liegenden Jahr mit dem lokalen Maximum von lobby - ob der positive impact von lobby (und den dort vermuteten encompassing groups) auf die Wachstumsrate also in Maximum-Jahren von lobby höher ist als in Wahljahren, hängt von den empirischen Gegebenheiten ab und ist nicht allgemein zu entscheiden.

2.3 Einfluss der Lobbytätigkeit auf die Inflation

Im Anschluss an die Schätzung des Einflusses der Lobbytätigkeit auf das Wirtschaftswachstum wird in einem dritten Modell der Einfluss der Interessengruppen auf die Inflation geschätzt. Die dabei festgestellten Zusammenhänge sind weniger pathetisch als die zuletzt formulierten Ergebnisse und auch nicht in gleichem Maße signifikant, verdeutlichen aber durchaus interessante Tendenzen. Dabei überprüfen wir verschiedene Varianten des Modells

$$cpi = \beta_0 + \beta_1 lobby + \beta_2 lobby_l1 + \beta_3 dlobby + \beta_4 dlobby_l1 + \beta_5 t + \beta_6 nnv + \beta_7 d_de + \beta_8 d_pol + \varepsilon, \quad (12)$$

mit t als Zeittrend, nnv als Nettoneuverschuldung, d_de als Dummy der Deutschen Einheit (1 für Jahre nach 1991) und d_pol als politischer Dummy (1 für Jahre mit konservativen Regierungen). Die Ergebnisse der Schätzung sind in Tabelle 4 dargestellt.

Tab. 4: Einflüsse auf die Änderung des Preisniveaus

(endogene Variable: $dcpi$)

Exogene Variablen	(3.1)	(3.2)	(3.3)	(3.4)
lobby	0,0046	-	-	-
lobby_l1	-	0,0049	0,0138***	0,0069*
dlobby	-	-	0,1714**	-
dlobby_l1	-	-	-	0,0200
T	- 0,2823*	-0,2897**	-0,6082***	-0,3489**
nnv	0,0125	0,0137	0,0197*	0,0194
D_de	1,0306	0,8996	1,2258*	0,6700
D_pol	-0,6563	-0,6710	-1,3216***	-0,7895
cons	556,738	571,4828	1192,632***	686,1779
N	32	31	31	30
R ²	0,40	0,40	0,60	0,44
Prob > F	0,0157	0,0184	0,0006	0.0268
DW	1,83	1,76	1,9598	1,86

* Signifikant auf dem 10 % Niveau.

** Signifikant auf dem 5 % Niveau.

*** Signifikant auf dem 1 % Niveau

Bei der Interpretation der Ergebnisse ist zu beachten, daß die Ergebnisse zwar nicht in gleichem Maße signifikant wie bei der Schätzung der Wachstumsraten sind, die Tendenz der Er-

gebnisse jedoch den theoretischen Zusammenhängen und unseren Erwartungen bezüglich der empirischen Tests entsprechen. Die Zeit-Trendvariable ist in allen 4 Modellvarianten negativ und stark signifikant und bringt somit einerseits den generellen Paradigmenwechsel in der Inflationspolitik zum Ausdruck, andererseits aber auch die speziellen Auswirkungen des Maastricht-Prozesses. Der Koeffizient von d_de ist jeweils positiv (signifikant in Modell 3.3) und verweist auf einen displacement-Effekt innerhalb der CPI-Reihe durch den einigungsbedingten Boom; ebenso zeigt der negative Koeffizient von d_pol (stark signifikant in Modell 3.3), daß konservativ geführte Regierungen eher an Anti-Inflationspolitik interessiert sind als sozialdemokratisch geführte. Die Lobbyvariablen entsprechen ebenfalls unseren Erwartungen: Sowohl der Bestand wie auch die Änderungsrate der Interessengruppen beeinflussen die Inflation positiv (signifikant mit der gelagten Bestandsvariablen in Modell 3.3. und 3.4). Dies bedeutet, daß sich Lobbytätigkeit und Inflationsrate gleichgerichtet bewegen; offensichtlich führt also eine Vermehrung der Lobbies auch zu einer Vergrößerung der Inflationsrate, was die Überlegungen eingangs dieses Abschnitts bestätigt.³⁴ Da es uns in diesem Papier nicht um ein Prognosemodell für CPI geht, sondern um den Test einer Theorie, können wir generell konstatieren, daß entsprechend der theoretischen Vermutung von einem anwachsenden Lobbybestand sowie von steigenden Änderungsraten der Interessengruppen preisniveausteigernde Wirkungen ausgehen.

Wir hatten bei der Analyse des Wirtschaftswachstums in Wahljahren und in Nicht-Wahljahren gesehen, daß die Wachstumsraten in Wahljahren signifikant höher sind. Wenn es eine ausbeutbare Phillips-Kurve gegeben hat, dann sollten folgerichtig die Inflationsraten in Wahljahren höher sein als in Nicht-Wahljahren. Dies bestätigt sich nicht: Die durchschnittliche Inflationsrate ist in Wahljahren 3,11%, in Nichtwahljahren 3,20%, also mehr oder weniger identisch; daß es wider Erwarten doch einen Free Lunch gibt, sich also mit einer Inflationssteigerung von Null sehr viel Beschäftigung kaufen lässt, erscheint allerdings nicht sehr plausibel. Auch analoge Zusammenhänge von CPI und $dlobby$ (bzw. deren Maxima in den Regierungsperioden) wie bei Wirtschaftswachstum lassen sich hier nicht identifizieren. Eine Instrumentalisierung der Inflationsrate zu Wahlzwecken ist demnach nur schwach zu erkennen; Einflüsse des Lobbybestands und der Veränderungen der Lobbyzahl sind im Gegensatz zum Wirtschaftswachstum nicht in gleichem Maße statistisch signifikant, haben jedoch in

³⁴ Dies sind natürlich zunächst nur statistische Zusammenhänge, die den Fall von reverse causation nicht von vornherein ausschließen: Man könnte ja auch die These vertreten, daß die Lobbytätigkeit zunimmt, *weil* das Wirtschaftswachstum so niedrig oder die Inflationsraten so hoch sind. Andererseits geht es hier um den Test von

allen Modellvarianten die erwartete Tendenz. Eine inflationssenkende Wirkung von encompassing groups ist also nicht zu identifizieren. Wenn encompassing groups existieren und wirksam geworden sind, dann wohl nur im Wachstumsbereich.

Als Zusammenfassung der ökonometrischen Zeitreihenanalysen bleibt festzuhalten, daß wir mit Daten des Statistischen Bundesamtes sowie der Verwaltung des Bundestags signifikant negative Einflüsse der Lobbytätigkeit auf die ökonomische Performance der Bundesrepublik Deutschland geschätzt haben. Dabei haben wir mit der Lobbyliste des Deutschen Bundestags erstmalig eine direkt gemessene Variable als Exogene zur Schätzung der Lobbyeffekte verwendet. Der negative Effekt in Bezug auf die volkswirtschaftliche Zielerreichung spiegelt sich sowohl in den Effekten der Lobbytätigkeit auf das Wirtschaftswachstum, das Wirtschaftswachstum pro Kopf, wie auch der Inflation wieder. Der Bestand an Lobbygruppen (sowohl in der aktuellen Periode wie auch verzögert) ist im größten Teil der Modellvarianten stark signifikant und besitzt immer die von den theoretischen Ergebnissen erwartete Tendenz. Bezüglich des Wirtschaftswachstums und des Wirtschaftswachstums pro Kopf hat der Lobbybestand negative Auswirkungen, auf das Preisniveau wirkt er positiv. Im Gegensatz zum Bestand an Lobbygruppen ist die Wachstumsvariable (in der aktuellen und auch in der verzögerten Periode) nicht in gleichem Maße signifikant. Bei der Schätzung des Einflusses auf das Preisniveau besitzt sie jedoch ebenfalls immer die erwartete Tendenz. Unsere theoretischen Vermutungen werden somit durch die empirischen Ergebnisse stark unterstützt: Die Anzahl der Interessengruppen in der Bundesrepublik seit 1970 hat einen negativen Einfluss auf die ökonomische Performance, gemessen durch ein Sinken des Wirtschaftswachstums, des Wirtschaftswachstums pro Kopf und einen Anstieg der Inflation.

VIII. Die politische Welt des Gruppenstaates

Nach Olson erfolgt der decline of nations durch das Aufkommen von kleinen, organisations- und durchsetzungsfähigen Interessengruppen, die den Staat ausbeuten (tyranny of small decisions), sobald er sich einmal zur Umverteilungsinstantz (oder zum Sozialstaat) erklärt hat; ein Gegengewicht können nur die encompassing groups bilden, also Großgruppen, die entweder ihre Ansprüche kompensatorisch (absolut oder relativ) zurücknehmen oder den wilden Haufen der kleinen Interessengruppen disziplinieren können. Diese Olsonsche Theorie wurde zur Grundlage gemacht, um daraus die Interessen der encompassing groups abzuleiten, ein öffent-

Mancur Olson's Theorie, die den umgekehrten Zusammenhang nahelegt, und dafür finden sich verwendbare bis

liches Gut in Form eines (absoluten oder relativen) Anspruchsverzichts zum Zwecke des Wohlstands pro Kopf für alle zu produzieren.

Für die weitere Diskussion stehen die für die Bundesrepublik bezeichnenden Elemente ihrer Ordnung – *Korporatismus/Konsens* und *Soziale Marktwirtschaft* – im Mittelpunkt: Es muß zunächst gefragt werden, was Globalisierung sowie die Dichotomie von old versus new economy³⁵ eigentlich für die Theorie der encompassing groups bedeutet. Zunächst ist es ja wohl so, daß die encompassing groups (Branchenverbände, Gewerkschaften) national definiert sind, und traditionellerweise gehören sie wohl auch zur old economy und ihrem Umfeld; in Zeiten der Globalisierung aber multinationalisiert sich die old economy, wandert zunehmend aus entsprechend der Strukturen des internationalen Standortwettbewerbs (z.B. der relativen Arbeitskosten) und verdient (relativ gesehen) zunehmend weniger in den nationalen Grenzen, womit zwangsläufig auch das Interesse der (ehemaligen) encompassing groups am Wohlergehen der einzelnen Nation und des nationalen Ganzen abnimmt, denn sie nähern sich funktional ja den Partikularinteressen an.³⁶ Die new economy gehört, eben weil sie new ist und keine alten Netzwerke zu bedienen hat, sowieso eher zum partikularistischen Sektor und ist generell global ausgerichtet. Ceteris paribus wäre also eher damit zu rechnen, daß die heilsbringende Formel der encompassing groups sich ins Nirwana auflöst,³⁷ Bündnisse für Arbeit u.ä. und der traditionell übliche Korporatismus/Konsens aufgekündigt (und die nationalen Gewerkschaften³⁸ als Fossil zurückgelassen) werden und letztlich nur ein wilder, undisziplinierter

signifikante Hinweise.

³⁵ Die Grundlage der new economy sind Pionierunternehmen der Netzökonomie; sie ist im Kern eine technisch-betriebswirtschaftliche Innovation auf der Basis des Zusammenführens von Mikroelektronik, Informatik, Telekommunikation und dem multimedialen, interaktiven Internet; das Unternehmensmodell der new economy ist das der knowledge company: der Zusammenführung der besten Talente, die selbständig in kleinen, überschaubaren Zellen, eng verbunden aber häufig lokal getrennt mit anderen Wissensträgern arbeiten. Das Unternehmensmodell der old economy ist diametral entgegengesetzt: große Anlagevermögen, Fabriken, riesige Mengen an Mitarbeitern sowie hierarchische Organisation und Führung; vgl. auch Berger (2000).

³⁶ Typisch für diese Entwicklung ist die Lobbydichte *einzelner* multinationaler Unternehmen in der neuen Bundeshauptstadt Berlin wie Daimler-Chrysler, BMW, VW, BASF, RWE, LH etc. Diese einzelnen Unternehmen vertreten keine encompassing interests, sondern sind ein Ausdruck der Tatsache, daß sie natürlich weiterhin von *nationalen* Gesetzen betroffen sind und viele *europäische* Entscheidungen in den einzelnen Hauptstädten vorbereitet werden; der Einfluß der Verbände (Interessengruppen) wird dadurch zwangsläufig schwächer, damit aber auch der Einfluß derjenigen Gruppen, die sich früher als encompassing verstanden. Dies alles paßt in das Bild vom „power shift“, das Jessica Mathews (1997) zugunsten der NGO's (auch Multinationals sind NGO's) zeichnete.

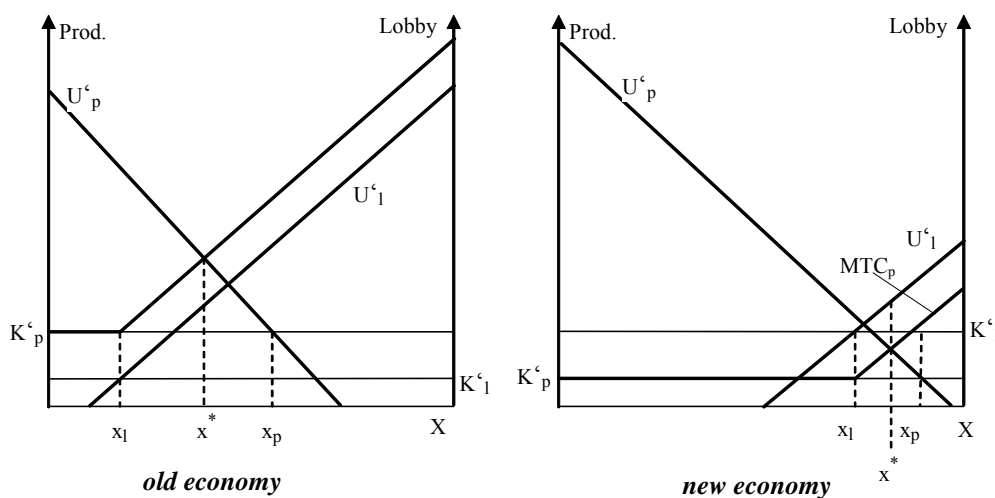
³⁷ Man kann es auch so sagen: Die Lösung über die encompassing groups zur Domestizierung des wilden Haufens wird ineffizient teuer; die new economy als ein spontanes Gegengewicht sorgt für die Zählung des wilden Haufens quasi als Kuppelprodukt ihrer Expansion.

³⁸ Die Frage ist natürlich, ob man die Gewerkschaften überhaupt als encompassing group verstehen kann. In den Hochzeiten des „Modell Deutschland“ haben sie diese Funktion durch moderate Lohnabschlüsse, geringe Streikverluste etc sicherlich erfüllt; durch zunehmende Globalisierung jedoch muß diese Funktion an Bedeutung verlieren, weil die Gewerkschaften aus Legitimationsgründen - zunehmend ausschließlich - Politik zugunsten ihres (verunsicherten) Klientels machen müssen.

Haufen von kleinen bis mittleren Interessengruppen (ergänzt durch das Fossil) zurückbleibt, womit sich die decline-Situation eher verschärfen dürfte. Dabei sollten die Mitglieder der new economy für das Olsonsche Problem weit weniger gefährlich sein als die Restbestände der old economy - bei den hohen Gewinnen, die in der new economy zu erzielen sind, besteht kaum Anreiz, Ressourcen in politisches rent-seeking umzuwidmen.³⁹

Dies läßt sich natürlich auch sehr prägnant in zwei Varianten des Modells von Abb.1 zeigen:

Abb. 5: Lobbyumfang in der new und old economy



Die Grenzkosten der Produktion sind natürlich unterschiedlich hoch, da es sich ja um zwei gänzlich unterschiedliche Produkte handelt (letztlich um den Gegensatz von materiellen und immateriellen Gütern: Amazon verkauft im Internet, was ein immaterielles „Produkt“ ist, materielle Produkte, also Bücher), und man kann davon ausgehen, daß die Produktionsgrenzkosten der new economy niedriger liegen als die der old economy. Auch die marginalen Lobbykosten werden sehr unterschiedlich sein: Die old economy hat teilweise schon uralte (auch politische) Netzwerke, die zu bedienen sind und bei denen sie sich bedienen kann, und die new economy weiß teilweise nicht einmal, mit wem es sich lohnt, solche Netzwerke aufzubauen; zusätzlich ist aber zu berücksichtigen, daß der Staat und die herrschende politische Klasse Elemente dieser Uraltstrukturen sind und mit diesen darauf aus sind, sich ihre tradier-

³⁹ Die Börsenwerte sind ja nicht anderes als Wechsel auf die Zukunft: Wenn in der Hochzeit des Neuen Marktes Cisco 4,5 mal so teuer wie Siemens und Yahoo 25 mal so teuer wie Karstadt-Quelle waren, dann ist das auch ein Ausdruck der Erwartung, daß sie um ein Vielfaches schneller wachsen werden als die Mitglieder der old economy. Wie schnell dieses Wachstum der new economy vor sich gegangen ist, sieht man am Beispiel von Dell Computers sehr prägnant: Michael Dell hat in 20 Jahren ein Unternehmen aufgebaut, das heute einen Börsenwert aufweist wie Siemens nach 150 Jahren.

ten Pfründe zu sichern, was generell eine höhere *responsiveness* impliziert.⁴⁰ Das aber bedeutet, daß auch die new economy positive Lobbykosten haben wird: Im Gegensatz zur old economy, bei der *Freiheitsbeschränkung* der anderen - sei es mit positiven Sanktionen zum eigenen Nutzen oder negativen Sanktionen zulasten anderer - letztlich Ziel des Lobbying ist, wird es ihr aber um *Freiheitsbewahrung* gehen, also z.B. darum, die Staatsfreiheit des Internet zu bewahren: mithin profit seeking anstelle von rent seeking. Da dies ein Problem für die new economy darstellt, kann mit einiger Plausibilität davon ausgegangen werden, daß die Grenzkosten des Lobbying bei der new economy nicht nur positiv, sondern auch höher sein werden als bei der old one. Das Ergebnis ist, wie Abb. 5(b) deutlich zeigt, zwangsläufig eine weitaus geringere Abweichung des Gesamtoptimums vom Produktionsoptimum als bei der old economy, und damit auch ein (formal) weit geringerer „sklerotischer“ Beitrag,⁴¹ inhaltlich bedeutet dieser aber ganz etwas anderes: Da es der new economy um *Freiheitsbewahrung* geht, der old economy aber um *Freiheitsbeschränkung*, ist dies ein *positiver antisklerotischer Effekt*.⁴²

Von der *Nachfrageseite* her nimmt also durch das Hinscheiden der encompassing groups die decline-Gefahr zu, ebenfalls durch die analoge Vermehrung kleiner Interessengruppen durch die nationalen Residuen der old economy, die aber zunehmend die Chancen der Netzökonomie erkennen und kontinuierlich ihre Produktivität und Produkte verbessern, damit auch ihre Wettbewerbsfähigkeit und ihre Wachstums- und Gewinnpotentiale steigern; andererseits tendiert der Strukturwandel zur new economy dahin, die absolute Zahl von rent-seeking-groups zu verringern. Von der *Angebotsseite* her ist der nationale Staat das klassische Globalisierungsoffer schlechthin, denn, da mit seiner Ausnahme und der der nationalen manpower des Industriezeitalters alle zunehmend footlose sind, ist er gezwungen, Anpassungen vorzunehmen, die ihm die internationale Wettbewerbsfähigkeit sichern, denn sonst gingen ihm die Mitglieder der old und new economy verloren. Und da alle Daten zeigen, daß ein kleinerer Staat (wiewohl kein Minimalstaat) besser für Produktivität und Wachstum ist (Scully 1995; Warlitzer 1999), bleibt ihm nichts anderes übrig, als sich auf Kernkompetenzen zurückzuzie-

⁴⁰ Haben wir eben Bob Dylan singen lassen, so ist nun der Chor der Politiker, Bürokraten und der old economy mit „Auld Lang Syne“ zu hören: „Should auld acquaintance be forgot.....“

⁴¹ Im Rahmen unseres *Sklerose-Indikators* (FN 3) und des Regelfalls $a_1 < 0$ impliziert dies einen (negativen) Grenznutzen des Lobbying, was in Richtung auf eine Senkung von SI wirkt. Zusätzlich dürfte b_1 (die Steigung der Grenznutzen des Lobbying) bei der new economy kleiner (flacher) ausfallen als Folge des Fehlens tradierter Beziehungen (*responsiveness*) zwischen Politik/Bürokratie und new economy; je kleiner aber b_1 ist, um so kleiner ist SI.

⁴² Wohlgemerkt: Dies ist keine Modellfolgerung, sondern bis auf weiteres eine Hypothese, die man teilen mag oder auch nicht - die Erfahrungen mit Microsoft sprechen jedenfalls eher dagegen. Aber selbst wenn es so wäre: Würde etwa jemand Microsoft subventionieren wollen, um die positiven externen Effekte zu internalisieren?

hen – also etwa auf hoheitliche Aufgaben und im Sozialen auf das Prinzip der Grundsicherung; wer mehr will, muß sich diese auf privaten Märkten kaufen.

Vor dem Prozeß der beschleunigten Globalisierung hat das Modell Deutschland in der „alten“ BRD lange Zeit mit einigem Erfolg funktioniert,⁴³ denn die Wachstumsraten waren bekanntlich positiv, wenn auch langfristig abflachend, was neben anderem auch auf die Inflation der Interessengruppen und das sinkende Potential und Interesse der Groß-Interessengruppen (der encompassing groups) zur Akkomodierung überhöhter Forderungen oder zur Domestizierung des wilden Haufens kleiner Interessengruppen hinweist. In Zeiten der Globalisierung verringert sich dieses Potential, aber auch das Interesse rapide, da für global player andere Formen und Regionen der pro-Kopf-Strategie virulent werden; zurück bleiben die Vielzahl kleinerer Interessengruppen (der wilde Haufen), die ausschließlich auf Durchsetzung ihrer inländischen Interessen reduzierten ehemaligen Groß-Interessengruppen, die ihres Charakters als „encompassing“ verlustig gegangen sind, und die nationalen Politiker und Parteien (auch das sind Interessengruppen), die

- mit tradierten Institutionen der Konsenspolitik wie dem ehemaligen „Bündnis für Arbeit“ den vergangenen „guten alten Zeiten“ nachtrauern, und
- komplementär und krampfhaft versuchen, zumindest den europäischen Raum zu „nationalisieren“ (sprich: zu harmonisieren), um die global player wieder einzufangen, was nicht zureichend gelingen kann, wenn die - nomen est omen - zwischenzeitlich in einer anderen Liga spielen.

Wenn aber alle diese Strategien fehlschlagen, sich die nationalen Residuen der old economy dem undomestizierten wilden Haufen der Interessengruppen anschließen und das Wachstum weiterhin zu behindern drohen, gibt es nur eine offensichtliche Lösung - den *Abschied vom Umverteilungsstaat*. Dieser Abschied vom Umverteilungsstaat bedeutet auch den Abschied von zwei deutschen Institutionen, die sich ganz offensichtlich in der althergebrachten Form überlebt haben:

⁴³ Eine eingehende, auch empirische Analyse des Konzepts von „Modell Deutschland“ und der immanenten Probleme findet sich bei Dierkes/Zimmermann (1996). Dort wird auf den Untersuchungen von Maddison basierend (1992) insbesondere herausgearbeitet, daß es sich bei der „Sozialen Marktwirtschaft“ keineswegs um ein singuläres Muster der Wirtschaftsentwicklung handelt, das zu besseren Ergebnissen führt, sondern daß Soziale Marktwirtschaft - der Dogmen und der Ideologie entkleidet - letztlich nichts anderes ist als ein System gebremsten Wettbewerbs und damit Wachstums ist; Konzepte wie Kohäsionsideologie, politisches Wertberücksichtigungspotential oder Gruppenstaat sind dann letztlich äquifunktional oder vielleicht sogar Synonyma für einen dermaßen gebremsten Wettbewerb.

Institution Korporatismus/Konsenspolitik: Die politische Theorie des (Gesellschafts-) Korporatismus⁴⁴ beruht auf der Grundidee, daß sich gesellschaftliche Interessen nur mit unterschiedlichem Erfolg bündeln lassen, wie die politische Ökonomie ja seit Olsons „Logic“ (1965) weiß; der Beitrag der politischen Theorie liegt darin, die wesentlichen Faktoren des Korporatismus herausgearbeitet zu haben (Lehmbruch 1977/78): die strategische Bedeutung der Interessengruppen für die Legitimation der Regierung, die Präferenz des Staates für bestimmte Interessen und die Repräsentativität der Interessengruppe für ihr Politikfeld. Dabei bevorzugt der Staat von der Angebotseite her die Gruppen, die wesentlich über Beschäftigung und Einkommen bestimmen (Arbeitgeber/Gewerkschaften), er bevorteilt einzelne Gruppen, die sichere Stimmengewinne erwarten lassen und begibt sich so in die Sphäre der Kooperation und der Kompensationsgeschäfte (der Kungelei), um ein Defizit bei der eigenen Regelungskompetenz zu kompensieren; er gewinnt so eine Phase des sozialen Friedens und für die Wiederwahl günstige (aber nicht die günstigsten) ökonomische(n) Bedingungen. Auf den Punkt gebracht: Nicht die Großunternehmen und die Interessengruppen haben eine heimliche „Herrschaft“ (Eschenburg 1956) in Deutschland errichtet, die Politik hat sich selbst ihrer Macht freiwillig begeben, als sie die Interessengruppen als Bündnispartner für Arbeit, Strom, Wechselkurse etc an die runden Tische gebeten hat; sie hat demokratische Politikgestaltung zugunsten korporatistischer Kungelei aufgegeben.

In Globalisierungszeiten werden solche nationalen Veranstaltungen für internationale Unternehmen, erst recht für die Mitglieder der new economy aber immer nebensächlicher, weshalb die Wirtschaft ihre Rolle als harmonisierender Partner aufkündigt; der Wendepunkt dazu ist zu Kanzler Kohls Zeiten zu verorten, als die Wirtschaft die Regierung instrumentalisierte und eine Reform der Lohnfortzahlung durchsetzte, weshalb dann die Gewerkschaften auszogen - eigentlich war es aber die Wirtschaft, die den impliziten Vertrag über das „Modell Deutschland“ aufkündigte. Die heute z.B. im Rahmen von Steuerreformvorhaben vorgelegten Forderungslisten der Unternehmen und Interessengruppen, was man zu ihren Gunsten zu ändern habe, zeigen deutlich die Effekte einer Ignoranz der natürlichen institutionellen Arbeitsteilung: Interessengruppen sollen beraten, warnen und auch fordern, mitregieren sollten sie jedenfalls nicht. Der deutsche Korporatismus aus starken Verbänden, starken Industrieunternehmen, starken Gewerkschaften und einem altmodisch großen Staat, für den die Sozialpolitik prototypisch ist, ist den Veränderungen in der Welt zum Opfer gefallen: den erfolgreiche-

⁴⁴ Im Gegensatz zum Staatskorporatismus, bei dem der Staat selbst Verbände und Zugehörigkeit „verordnet“, um diese und Wirtschaft und Gesellschaft nach seinen Vorstellungen lenken zu können (vgl. Schmitter 1974).

ren policy designs anderer Länder, dem Weltmarkt und speziell den weltweiten Kapitalmärkten; die „beißende Realität“ des globalen Wettbewerbs hat das korporatistische Modell zerrümmert,⁴⁵ und „allerlei spricht dafür, daß sein Beitrag zur Realitätserklärung die Epoche und Schauplätze der sozialdemokratischen Ära kaum überleben wird“ (Hartmann 1997, 187). Dem ist nichts hinzuzufügen außer: Der Korporatismus ist die Niederlage der demokratischen Politik und aus der Niederlage des Korporatismus erwachsen auch neue Chancen für eine gute und dabei auch nationale Politik innerhalb der Spielräume des Strukturwandels und der Globalisierung.

Institution Soziale Marktwirtschaft: Der Abschied vom Umverteilungsstaat ist nicht mit einem Abschied von der Sozialen Marktwirtschaft in ihrer ursprünglichen Bedeutung zu verwechseln: Die Väter des Konzepts waren sich sehr wohl über die Gefahren aus seinem Oxymoron-Charakter (eine Begriffsverbindung, deren Teile im Widerspruch stehen) im klaren: Sozial hat immer etwas mit Kooperation und Kohäsion zu tun, Marktwirtschaft aber mit Wettbewerb und self interest (Dornbusch 1993, 883) - sozial bedeutet aber immer auch die Einladung an die Interessengruppen, sich beim Staat, der diese willig ausspricht, zu bedienen zum Wohle der Kohäsion, was man dann auch politisches Wertberücksichtigungspotential nennt, und zum Schaden der Wachstumsdynamik. In der „Sozialen“ Marktwirtschaft haben die positiven Funktionen sozialer Kohäsion diese negativen Folgen der reduzierten Wachstumsdynamik lange Zeit überwogen; in Zeiten der Globalisierung tritt jedoch die negative Funktion des reduzierten Wettbewerbs stärker hervor und die geringe Wachstumsdynamik kann die hohen Kosten der sozialen Kohäsion nicht länger finanzieren - die Verirrung der sozialen Marktwirtschaft in den Umverteilungsstaat ist am Ende (s.a. Hasse 1996), nicht jedoch die soziale Marktwirtschaft in ihrer genuinen Form als Absicherung derjenigen, die im Wettbewerbsprozeß nicht ausreichend und intelligent mitspielen können.

Ganz im Gegenteil: Die Soziale Marktwirtschaft wird und muß zu einer neuen Qualität zurückfinden, was voraussetzt, daß die Fehlentwicklungen im Sozialen, die auf der falschen These beruhen, daß Quantität in Qualität umschlagen muß oder beide gar Synonyma sind, beseitigt werden - noch mehr Gesundheitsausgaben machen eben die Deutschen nicht noch gesunder. Die Entwicklung der new economy und die Adaption der Vorteile der Netzökono-

⁴⁵ Konsens mag gut und schön sein, ökonomisch gesehen ist er nur langwierig zu gewinnen und heute zu teuer geworden; durch die Expansion der new economy kann man zu vergleichbaren Ergebnissen kommen ohne das kostenträchtige Ausleben der Konsensideologie. Die korporatistische Problemlösung ist mit den Zuständen und

mie in der old economy sowie die damit einhergehenden Produktivitätssteigerungen werden allerdings Menschen zurücklassen, denen zur Mitarbeit an knowledge-basierten Transaktionen die Fähigkeit oder Bereitschaft fehlen - die eben nicht intelligent mitspielen können oder wollen. Hier sind die Kernaufgaben eines Sozialstaats neuer Prägung zu sehen: Die Bereitschaft zum Lernen zu fördern (und das auch mit negativen Sanktionen),⁴⁶ und bei mangelnder Fähigkeit dazu ein menschenwürdiges Leben zu ermöglichen, was auch voraussetzt, vor die sozialpolitische Intervention immer die arbeits- und tarifpolitische Intervention (und Innovation) zu stellen.

Die Quintessenz: Nur durch die Abwehr von Ansprüchen und die Absage an institutionalisierte Unverantwortlichkeit ist die (relative) Autonomie der nationalen Politik zurückzugewinnen; der Nationalstaat und die nationalen Politiker werden nur dann wieder zu akzeptierten und auch machtvollen Größen, wenn sie sich auf ihr Kerngeschäft reduzieren und konzentrieren. Das Zerrbild der sozialen Marktwirtschaft, so wie wir es über lange Zeit kennengelernt haben, hat keine Zukunft; einer sozialen Marktwirtschaft jedoch, wie sie sich die Väter dieser Konzeption vorgestellt haben, gehört gerade heute die Zukunft.

IX. Ein Resümee

Lassen wir die wesentlichen Überlegungen und Ergebnisse noch einmal Revue passieren. Nach einer kurzen Einführung in die Olsonschen Gedankengänge wurde in II. zunächst gefragt, welche Kalküle ein *einzelner Akteur* anstellt, um seine Mittel zwischen produktiver und redistributiver Verwendung (Lobbying) aufzuteilen; das Lobbyoptimum ergibt sich in diesem Modell dann, wenn die marginalen Nettonutzen in beiden Verwendungen gleich sind. Festzuhalten ist hier, daß bei Vorliegen von responsive government (einer regulierungs- und transferwilligen Regierung) immer mit der Organisation von Interessengruppen zwecks rent-seeking zu rechnen ist, so daß auch immer ein Teil der verfügbaren Ressourcen für dementsprechendes Lobbying eingesetzt wird, das dann produktiven Zwecken nicht mehr zur Verfügung steht. Da aber Redistribution und rent-seeking kein Sozialprodukt und damit auch kein Wachstum erzeugen, muß bei responsive government immer die Wachstumsrate unter der potentiell möglichen liegen.

Entwicklungsperspektiven nicht kompatibel, obwohl ihr grundsätzlich und theoretisch pareto-effiziente Verhandlungsergebnisse nicht abzuspochen sind.

⁴⁶ Das ist eigentlich die goldene Regel Thomas Friedmans in seinem neuen Buch (2005) und – wie er es in Ch.7 nennt – „The Right Stuff“: Die Bildungsnotwendigkeiten zu schaffen, um in einer immer flacheren Welt überleben zu können, was auch einschließt, ungenutzte Schätze zu heben durch die Verfügbarkeit von Bildung für alle: self-learning and learning to learn sind seine Schlagworte.

Anhand eines einfachen Modells des Gruppenverhaltens wurde dann in III. untersucht, welche Strategie für die *einzelnen Interessengruppen* im Umverteilungsstaat dominant sein wird, wobei hier am relativen Anteil der Interessengruppen am Sozialprodukt als strategischer Variable angesetzt wird. Grundsätzlich gibt es zwei Möglichkeiten, mehr pro Kopf zu bekommen: Wachstum und/oder Umverteilung, wobei Umverteilung von anderen notwendigerweise Lobbytätigkeit voraussetzt. Da die Produktion von Wirtschaftswachstum aber immer mit hohen positiven Externalitäten verbunden ist, für die einzelne Interessengruppe also hohe Sickerverluste auftreten, wird grundsätzlich die Umverteilungsstrategie vorgezogen. Im Rahmen eines Vier-Felder Schemas wurde dann zur weiteren Fundierung der Frage nachgegangen, unter welchen Bedingungen eine *einzelne* Interessengruppe die Anteilserhöhungs- oder Anteilssenkungsstrategie wählen wird; es zeigt sich dabei, daß bei der Anteilserhöhungsstrategie die notwendigen Wachstumsfaktoren des Sozialprodukts wesentlich *niedriger* liegen können als bei der Anteilssenkungsstrategie, und da höhere Wachstumsfaktoren weniger wahrscheinlich sind als niedrigere, tendieren die einzelnen Interessengruppen zur sichereren Seite, also zur Anteilserhöhungsstrategie. Dies gilt auch deshalb, weil die Senkungsstrategie ja nur dann Sinn macht, wenn sich die wesentlichen konkurrierenden Gruppen *ebenso* verhalten, um auf diese Weise den unproduktiven (redistributiven) Teil der Ressourcenverwendung zugunsten eines höheren Wachstums zu reduzieren; allerdings muß jede gemeinwohlbewegte Interessengruppe auch immer damit rechnen, daß Konkurrenten defektieren, denn Defektion ist immer profitabel, wenn sich die anderen an die Abmachung halten. Da die einzelne Interessengruppe rationalerweise denkt, daß alle so denken, ist diese Strategie wenig erfolgversprechend und also *Anteilsvergrößerung* für die Einzelgruppe die *dominante Strategie*; da aber dann alle so denken, führen Anspruchsinflation und Verteilungskonflikte zu Druck auf das Sozialprodukt-Wachstum, und es ist möglich oder zumindest nicht auszuschließen, daß dann alle weniger pro Kopf bekommen.

Das *Interaktionsergebnis* der Interessengruppen stand im Mittelpunkt des Abschnitts IV; mit Hilfe eines induktiven Modells wurde versucht, die beiden Strategien in Verbindung mit der Zahl von Interessengruppen im Hinblick auf Wachstum zu untersuchen und die strategische Rolle von encompassing groups herauszuarbeiten. Dazu diente zunächst folgende Überlegung: Jede Interessengruppe kalkuliert beim Zutritt zum Lobbymarkt nur die Wirkung der vorhandenen Interessengruppen auf ihre Erfolgsaussichten; was irrelevant für sie erscheint, sind dagegen die Effekte des eigenen Zutritts auf alle vorhandenen. Der Zutritt erzeugt also

marginale soziale Kosten, die größer sind als die marginalen privaten Kosten des Lobbying, und insoweit ist jede Gruppe auf dem Markt der Interessen Ursache wie auch Opfer von Externalität - ein klassischer Fall von congestion. Unser sehr restriktives induktives Modell zeigt eindeutig, daß die Anspruchssteigerungsstrategie grundsätzlich ins Abseits führt, weil sie durch den negativen Wachstumseffekt überkompensiert wird; das Modell zeigt aber auch, daß durch die Reduzierungsstrategie zwar ein maximaler Steigerungsfaktor des Einkommens pro Kopf der Gruppe erreicht werden kann, dieser jedoch bei wenigen Gruppen, die sich zu einer Anspruchsreduzierung verstehen, geringer ist als bei vielen, aber das höhere Maximum bei Beteiligung vieler Gruppen auch mit mehr Anspruchsreduzierung für alle bezahlt werden muß. Wenige (große) Gruppen haben also aufgrund der relativ geringeren potentiellen Gewinne bei der Anspruchsreduzierungsstrategie nur einen moderaten Anreiz, diesen Weg zu gehen; viele (kleine) Gruppen dagegen hätten einen weitaus höheren Anreiz, aber das Problem der hohen Koordinationskosten und des unsicheren Handelns hinsichtlich der notwendigen Parallelität der vielen und der Akzeptanz der Strategie bei ihren Mitgliedern. Als second-best-Lösung bleibt als Ausweg aus diesem Dilemma nur die heilsame Wirkung der *encompassing groups*, deren Kalküle wir den theoretischen Teil abschließend in Anlehnung an ein Modell von Margolis betrachtet haben: Zu den encompassing groups zu gehören, bedeutet immer, sich der höheren Einsicht in die negativen Wirkungen des Interessenpartikularismus zu beugen und als Großgruppenmitglied die Ansprüche zurückzunehmen. Dabei ist diese Rücknahme durchaus im *Eigeninteresse* der Großgruppenmitglieder, denn sie sind ja ex definitione im Gegensatz zum wilden Haufen der special interest groups auch gemeinschafts- und gemeinwohlorientiert; nur dadurch, daß sie sich zurücknehmen, können sie das bisherige Wachstum des Sozialprodukts pro Kopf für sich und damit für alle stabilisieren: Sie produzieren auch ein *öffentliches Gut* insoweit, wie durch die Stabilisierung der Wachstumsrate beispielsweise die Arbeitslosigkeit verringert werden kann.

Der empirische Teil der Untersuchung beginnt in VI. zunächst mit einem Survey der vorliegenden Studien zu Olsons decline-Hypothese, dabei mit einem Schwergewicht auf den mittlerweile 'klassischen' Untersuchungen der 80er Jahre, angestoßen durch die Veröffentlichung von Olsons zweitem 'großen' Buch. Alle direkt auf Olsons Theorie zielenden Studien waren dabei als reine Querschnittsanalysen oder pooled time-series cross-section Studien (zumeist der OECD-Länder) konzipiert, weil man sich zum einen dadurch größere Varianz in den Daten erhoffte und zum zweiten nur so zu sinnvollen Proxy-Größen für die Stärke von Interessengruppen kommen konnte, zumal explizite Daten bezüglich der Zahl der Interessengruppen

rar waren und noch sind. Die Ergebnisse der Studien sind insgesamt durchwachsen hinsichtlich der Olsonschen Hypothesen, eine Tendenz zur Bestätigung ist jedoch augenfällig.

In chronologischer Reihenfolge finden sich tendenzielle empirische Verifizierungen der Theorie bei Choi (1983), der mit einem „Index of Institutional Sclerosis“ (als Wirkung der Akkumulation von Interessengruppen) arbeitet und die Olson-Thesen für Länder mit major disruptions und große Länder bestätigt findet, bei Murrell (1984), der erstmals OECD-weit mit der Zahl der Interessengruppen in einem Basisjahr (1970) operiert, aber nur zeigen kann, dass die Hypothese einer graduellen, durch mögliche Schocks unterbrochenen Akkumulation von Interessengruppen den empirischen Fakten entspricht, bei Bernholz (1986), der als Olson-Variable einen „Index of Full Democracy“ (die Länge der demokratischen Geschichte eines Landes) verwendet und zu hochsignifikanten Ergebnissen im Sinne der Theorie kommt, sowie bei McCallum/Blais (1987), die die Olson-Variable gleich dreimal besetzen: mit Chois Index of Institutional Sclerosis, Daten über Gewerkschaftsmitgliedschaft (auch eine Interessengruppe!) und Murrells Zahlen der Interessengruppen im Basisjahr 1970. Die Resultate sind gemischt: Chois Index ist wiederum hochsignifikant im Sinne der Theorie und die Gewerkschaftsmitgliedschaft ebenso, jedoch nicht Murrells Zahl der Interessengruppen. Gemischt sind auch die Resultate bei Landau (1985), der als Olson-Variable den Proxy der Jahre seit major disruptions verwendet: In bezug auf die reale Wachstumsrate des BIP pro Kopf ist dieser Proxy völlig insignifikant, in Relation zur Wachstumsrate des privaten Einkommens pro Kopf und Umstellung der Quotengrößen auf das Nationaleinkommen des privaten Sektors jedoch hochsignifikant im Sinne Olsons Theorie. Negativ in bezug auf Olsons Hypothesen sind die Ergebnisse von Nardinelli/Wallace/Warner für die amerikanische Länderebene (1987): Wiederum mit drei Operationalisierungen der Olson-Variable zeigt sich niemals ein halbwegs signifikanter Koeffizient dieser Proxies; Olsons Hypothesen gelten eindeutig wohl nur für die Ebene der Nationalstaaten. Ein solches negatives Ergebnis gilt auch für die neuen Untersuchungen in Gestalt der social-capital-studies: Knack/Keefer (1997) kommen in ihrer grundlegenden Studie zu dem Ergebnis, dass im Gegensatz zu Trust und Norms of Civic Cooperation der Indikator „associational life“ nicht mit den Wachstumsraten des Pro-Kopf-Einkommens signifikant verbunden ist, was an der Überlagerung von Putnam-Gruppen (trust-building groups) und Olson-Gruppen (distributional coalitions) liegen mag, die sich allerdings nicht eindeutig unterscheiden lassen.

Zieht man ein Fazit aus diesem survey, so ist festzuhalten, daß die wenigen Versuche mit interessengruppenspezifischen Daten wie ihrer Zahl (Murrell, McCallum/Blais) oder der durch-

schnittlichen Gruppen-Mitgliedschaft (Knack/Keefe) als unabhängige Variablen der Erklärung von Wachstumsraten bislang nicht gerade erfolgreich waren im Gegensatz zu Ansätzen, die mit theoriebasierten Proxies gearbeitet haben. Allerdings handelte es sich bei den mehr oder weniger erfolglosen Versuchen ausschließlich um cross-section-studies mit Interessengruppen (oder Mitgliedschaften) in *einem bestimmten Jahr*, unser Datenset für die BRD dagegen umfaßt zwar nur ein Land, aber dafür Daten für 34 Jahre, und das ist von der Datenlage und dem methodischen Ansatz her für diese Art von Untersuchungen eindeutig innovativ.

In unseren ökonometrischen Zeitreihenmodellen haben wir daher in VII. mit der Lobbyliste des Deutschen Bundestags erstmalig eine erklärende Variable zur Schätzung des Einflusses auf die ökonomische Performance verwendet, welche die zeitliche Entwicklung der Lobbytätigkeit direkt erfasst. Die Schätzergebnisse zeigen signifikant negative Einflüsse der Lobbytätigkeit auf das Wirtschaftswachstum der Bundesrepublik Deutschland; eine ähnlich negative Tendenz in Bezug auf die volkswirtschaftliche Zielerreichung spiegelt sich in den Effekten der Lobbytätigkeit auf die Inflation wieder. Im Rahmen von drei Zeitreihenmodellen schätzen wir den Einfluss der Lobbytätigkeit auf (i) das Wirtschaftswachstum, (ii) das Wirtschaftswachstum pro Kopf und (iii) die Änderung des Preisniveaus; dabei untersuchen wir je Modell verschiedene Modellvarianten, die sich hinsichtlich der Auswahl exogener Variablen unterscheiden. Eingangs werden die Modelle mit Kontrollvariablen geschätzt, um einen möglichst großen Teil der Varianz erklären zu können; daran anschließend werden die Modelle mit den Variablen der Lobbytätigkeit angereichert und in verschiedenen Konstellationen der Einfluss des Bestandes, des Wachstums sowie der verzögerten Wirkung dieser beiden Variablen überprüft. Durch die Schätzung der unterschiedlichen Modellvarianten ist es uns auch möglich, die Robustheit der Ergebnisse zu kontrollieren.

Der Bestand an Lobbygruppen (sowohl in der aktuellen Periode wie auch verzögert) ist im größten Teil der Modellvarianten stark signifikant und besitzt immer die von den theoretischen Ergebnissen erwartete Tendenz: Bezüglich des Wirtschaftswachstums und des Wirtschaftswachstums pro Kopf hat der Lobbybestand negative Auswirkungen, auf das Preisniveau wirkt er dagegen positiv. Im Gegensatz zum Bestand an Lobbygruppen ist die Variable des Lobbywachstums (in der aktuellen und auch in der verzögerten Periode) nicht in gleichem Maße signifikant; bei der Schätzung des Einflusses auf das Preisniveau besitzt sie jedoch ebenfalls die erwartete Tendenz. Unsere theoretischen Vermutungen werden somit durch die empirischen Ergebnisse stark unterstützt: Die Aktivität der Interessengruppen hat in der Bun-

desrepublik einen negativen Einfluss auf economic performance, gemessen durch ein Sinken des Wirtschaftswachstums, des Wirtschaftswachstums pro Kopf und einen Anstieg der Inflation. Damit ist es zum ersten Mal in der Literatur gelungen, mit expliziten Lobbydaten einen signifikanten Einfluß auf Makrovariable zu schätzen – bei allen Einschränkungen, die wir hinsichtlich unseres Indikators der Zahl der Interessengruppen attestieren.

Das, was bis hierher präsentiert wurde, bezog sich auf die Wirkung eines Phänomens – der Interessengruppen – innerhalb einer *gegebenen Ordnung*, und wir haben gesehen, dass Interessengruppen höchst unangenehme Effekte auslösen können, wenn der Staat sich mit ihnen einläßt oder sich ihrer bedient. Eine solche *gegebene Ordnung*, auf die wir uns hier beziehen, ist das „Modell Deutschland“ mit seinen konstituierenden Merkmalen, und wir betrachten in VIII., was mit der Interessengruppenlandschaft, den Institutionen des Modells Deutschland und dem Nationalstaat geschieht, wenn die Welt „flacher“ wird, wie es Th.L.Friedman (2005) in seinem Bestseller „The World is Flat“ jüngst genannt hat – und unsere Anknüpfungspunkte sind dabei die Globalisierung und die Unterscheidung zwischen old und new economy, oder um mit Friedman zu sprechen: der Prozeß von „Globalization of the Local“.

Im einzelnen: Olsons encompassing groups sind ja grundsätzlich national definiert und gehören überwiegend zur old economy, die sich zunehmend multinationalisiert und immer weniger in nationalen Grenzen verdient, also läßt auch das Interesse der encompassing groups am nationalen public interest nach, was parallel auch eine Tendenz zur Partikularisierung bedingt; die new economy ist sowieso eher global orientiert, da sie eben new ist, keine alten Netzwerke zu bedienen hat und aufgrund hoher Gewinne kaum Anreiz zum rent-seeking besitzt, und wenn dann – was wir auch formal zeigen - mit antisklerotischer Wirkung: Freiheitsbewahrung ist ihr Ziel, nicht Freiheitsbeschränkung. Die segensreiche Wirkung der encompassing groups scheidet dahin, die nationalen Gewerkschaften bleiben als Fossil einer alten Ordnung zurück zusammen mit einem wilden Haufen von special interest groups, der schon immer wild war oder es durch Dahinschmelzen der encompassing-groups-Eigenschaften erst geworden ist. Auf der Nachfrageseite besteht also eine weiter steigende decline-Gefahr, auch wenn der Strukturwandel hin zur new economy möglicherweise langfristig die Zahl der Interessengruppen reduziert, jedoch fehlt eben das moderierende encompassing-Element. Auf der Angebotsseite wird der Nationalstaat zum klassischen Opfer dieser Prozesse, da mit Ausnahme der Gewerkschaften und ihrer Klientele sowie altindustrieller Restbestände alle zunehmend footloose sind; zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit, um derer nicht verlustig zu

gehen und die Einnahmebasis zu sichern, bleibt nur der Rückzug auf staatliche Kernkompetenzen, und ein schlanker Staat ist allemal besser für Produktivität und Wachstum, wie die Empirie zeigt.

Das tradierte „Modell Deutschland“ hat in der alten BRD gut funktioniert, obwohl das Wachstum langfristig abflachend war durch die Inflation der Interessengruppen und die sinkende Bedeutung und Funktion von encompassing groups. In den Zeiten von Globalisierung und new economy ist es die defensive und mehr oder weniger ratlose Strategie der Regierungen und Politiker, mit tradierten Institutionen gute alte Zeiten zu beschwören und die global player wieder einzufangen durch zumindest europaweite Harmonisierung, aber die spielen mittlerweile in einer anderen Liga. Die offensive Strategie wäre im Design einer neuen Ordnung zu sehen, die zunächst einmal negativ definiert ist – mit dem Abschied vom Umverteilungsstaat und zwei besonders deutschen Institutionen: Korporatismus/ Konsenspolitik sowie der sozialen Marktwirtschaft in ihrer real existierenden Ausprägung. Ersteres basierte auf den politischen Faktoren der Legitimationssicherung der Regierungen durch die strategischen Interessengruppen, der Präferenz des Staates für bestimmte Interessen (in der Regel der Produzenten) und der Repräsentativität der Interessengruppen für ihr Politikfeld, was in korporatistische Kungelei anstelle von demokratischer Politikgestaltung mündete. In Zeiten der Globalisierung werden solche Veranstaltungen für die new economy sowieso, aber auch für die multinationalisierten Teile der old economy immer unwichtiger. Der deutsche Korporatismus aus starken Verbänden, starken Industrieunternehmen, starken, aber moderaten Gewerkschaften und einem altmodisch großen Staat (mit einer industrialisierten Sozialpolitik als Prototyp) werden von der Realität des globalen Wettbewerbs zertrümmert, aber es eröffnen sich auch neue Chancen und eine neue Schlagkräftigkeit für einen schlanken, problem- statt transferorientierten Staat. Die zweite „deutsche“ Institution, die in den Wogen der Globalisierung mit Sicherheit zerschellen wird, ist die real existierende „soziale“ Marktwirtschaft: Gerade in Globalisierungszeiten tritt die negative Funktion des „gezähmten“ (Dornbusch) Wettbewerbs stärker hervor und die geringe Wachstumsdynamik kann die hohen Kosten der sozialen Kohäsion nicht länger finanzieren – das Ende des Umverteilungsstaats, aber vielleicht auch der Beginn einer neuen „sozialen“ Marktwirtschaft, wie sie sich ihre Väter einstmals vorgestellt hatten.

Literatur

- Abramovitz, M. (1983), „Notes on International Differences in Productivity Growth Rates“. In: Mueller, D.C. (Ed), *The Political Economy of Growth*, New Haven: Yale University Press, 79-89.
- Bacher, J. (1996): *Clusteranalyse. Anwendungsorientierte Einführung*, 2. Auflage, Oldenburg: München, Wien.
- Backhaus, K., Erichson, B., Plinke, W., Weiber., R. (2000), *Multivariate Analysemethoden*, 9.Aufl., Berlin u.a.: Springer.
- Barro, R.K., Sala-i-Martin, X. (1995), *Economic Growth*, New York,: McGraw-Hill.
- Baumol, W.J./Oates,W.E. (1988), *The Theory of Environmental Policy*, 2.ed., Cambridge: Cambridge University Press.
- Berger, R. (2000), „Die Old Economy ist ein Auslaufmodell“. *Der Tagesspiegel* v.20.8.2000, 23.
- Bernholz, P.(1986), „Growth of Government, Economic Growth and Individual Freedom“, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* (142), 661-683.
- Choi, K.(1983), „A Statistical Test of Olson´s Model“. In: Mueller, D.C.(Ed.), *The Political Economy of Growth*, New Haven:Yale University Press, 57-78.
- Cornes, R./ Sandler, T, (1996), *The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods*, 2.ed.,Cambridge: Cambridge University Press.
- Dierkes, M./ Zimmermann, K.W. (1996), „Der Sozialstaat: Change it, Love it, or Leave it“. In: Dies.(Hg.), *Sozialstaat in der Krise*, Frankfurt/Wiesbaden: Frankfurter Allgemeine Zeitung/ Gabler, 261-289.
- Dornbusch, R. (1993), „The End of the German Miracle“, *Journal of Economic Literature* (31), 881-885.
- Eschenburg Th. (1956), *Die Herrschaft der Verbände*, Stuttgart: Deutsche Verlagsanstalt
- Friedman, Th. L (2005), *The World is Flat. A Brief History of the Twenty-first Century*, New York: Farrar,Straus, Giroux.
- Hartmann, J. (1997), *Wozu Politische Theorie?*, Opladen/Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Hasse, R.H. (1996), „Soziale Marktwirtschaft oder soziale Wirtschaft?“. In: Dierkes, M./ Zimmermann, K.W. (Hg.), *Sozialstaat in der Krise*, Frankfurt/Wiesbaden: Frankfurter Allgemeine Zeitung/Gabler, 89-124.
- Heckelman, J.C. (2000), „Consistent Estimates of the Impact of Special Interest Groups on Economic Growth“, *Public Choice* (104), 319-327.
- Hewitt, C. (1977), „The Effect of Political Democracy and Social Democracy on Equality in Industrial Societies“, *American Sociological Review* (42), 450-464.
- Holm, K. (1975): *Das allgemeine lineare Modell*, in: Holm, K. (Hrsg.), *Die Befragung* 6, A. Francke Verlag, München.
- IMF (diverse Jahrgänge), *International Financial Statistics Yearbooks*, Washington D.C.
- Josten, S. D./Zimmermann, K.W. (2005). „Unanimous constitutional consent and the immigration problem“. *Public Choice* (125), 151-170.
- Knack, S./Keefer, Ph. (1997), „Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation“, *Quarterly Journal of Economics* (112), 1251-1288.

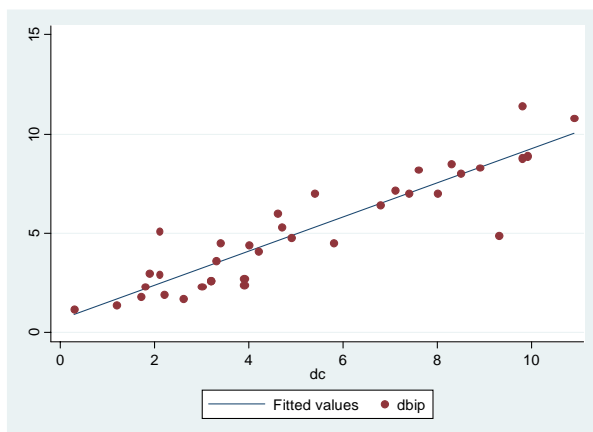
- Landau, D.(1985), "Government Expenditure and Economic Growth in the Developed Countries: 1952-76", *Public Choice* (47), 459-477.
- Lehmbruch, G. (1977/78), „Liberal Corporatism and Party Government“, *Comparative Political Studies* (10), 91-126.
- McCallum, J./Blais, A.(1987), „Government, Special Interest Groups, and Economic Growth“, *Public Choice* (54), 3-18.
- McInerney, J.P. (1981), „Natural Resource Economics: The Basic Analytical Principles“. In: J.A. Butlin (Ed.), *Economics and Resources Policy*, London: Longman, 30-58.
- Maddison, A. (1991), *Dynamic Forces in Capitalist Development. A Long Run Comparative View*, Oxford: Oxford University Press.
- Margolis, H.(1982), *Selfishness, Altruism and Rationality. A Theory of Social Change*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Mathews, J.T. (1997), „Power Shift“, *Foreign Affairs* (76), 50-66.
- Murrell, P.(1984), „An Examination of the Factors Affecting the Formation of Interest Groups in OECD Countries“, *Public Choice* (43), 151-171.
- Nardinelli, C./Wallace, M.S./Warner, J.T.(1987), „Explaining Differences in State Growth: Catching Up versus Olson“, *Public Choice* (52), 201-213.
- Niskanen, W.A. (1971), *Bureaucracy and Representative Government*, Chicago: Aldine-Atherton.
- North, D.C. (1983), „A Theory of Economic Change“, *Science* (219), 163/64.
- Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge:Harvard University Press.
- Olson, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, New Haven:Yale University Press.
- Pryor, F.L. (1983), „A Quasi-Test of Olson’s Hypotheses. In: Mueller, D.C.(Ed.), *The Political Economy of Growth*, New Haven: Yale University Press, 90-105.
- Putnam, R.D. (1993), *Making Democracy Work*, Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R.D. (1995), „Bowling Alone: America’s Declining Social Capital“, *Journal of Democracy* (6), 65-78.
- Rabushka, A./ Shepsle, K.A. (1972). *Politics in Plural Societies. A Theory of Democratic Instability*. Columbus, Ohio: Charles E. Merrill.
- Sala-i-Martin, X. (1997), „I Just Ran Two Million Regressions“, *American Economic Review* (87), S. 178-183.
- Schmitter, Ph.C. (1974), „Still the Century of Corporatism“, *Review of Politics* (36), 85-131.
- Schumpeter, J.A. (1950), *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, Tübingen: Franke.
- Scully, G.W. (1995), „The „Growth Tax“ in the United States“, *Public Choice* (85), 71-80.
- Stata Corporation (2005): *Stata Time-Series, Reference Manuel, Release 9*, College Station Texas.
- Warlitzer, H. (1999), *Staatsausgaben und Wirtschaftswachstum. Ein internationaler Vergleich*, Köln: Deutscher Instituts-Verlag.
- Weede, E. (1984), „Democracy, Creeping Socialism, and Ideological Socialism in Rent-Seeking Societies“, *Public Choice* (44), 349-366.

- Wooldridge, J.M. (2006): *Introductory Econometrics*, 3.Auflage, PR Donneslley: Crawfordsville.
- Zimmermann, K.W./Just, T. (2000), „Interest Groups, Referenda, and the Political Process: On the Efficiency of Direct Democracy“, *Constitutional Political Economy* (11), 147-163.
- Zimmermann, K.W./ Schemm-Gregory, R. (2005). „Eine Welt voller Clubs“. *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* (54), 230-261.

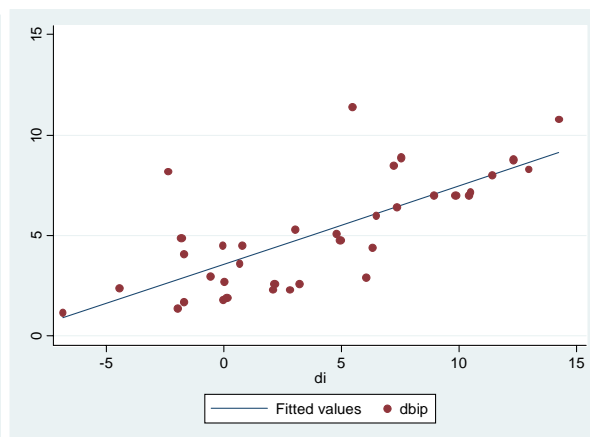
Appendix 1

Model 1: Änderung des Wirtschaftswachstums (dbip)

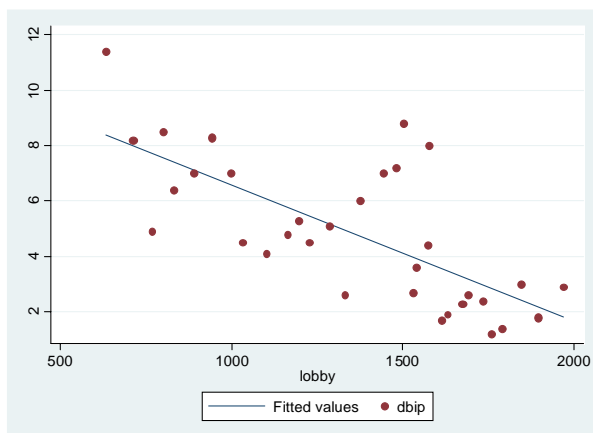
Änderung des Konsums



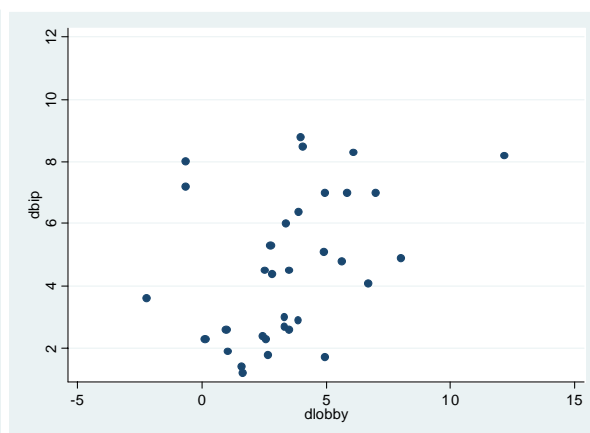
Änderung der Investitionen



Anzahl der Lobbygruppen



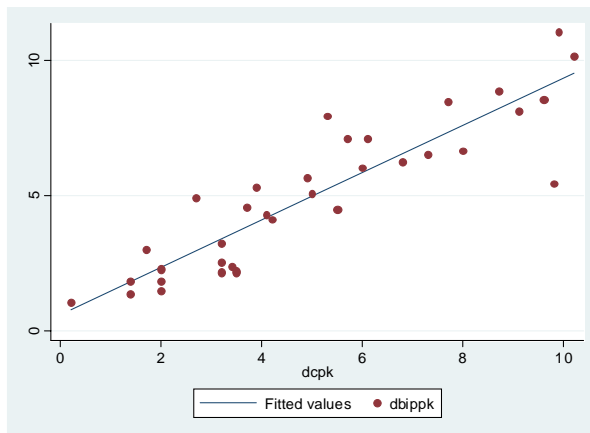
Wachstum der Lobbygruppen



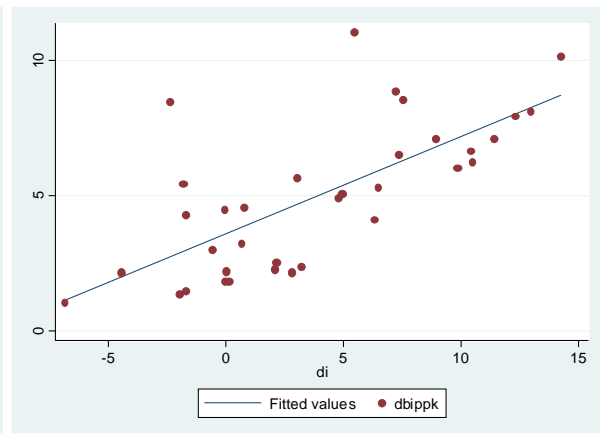
Appendix 2

Model 2: Änderung des Wirtschaftswachstums pro Kopf (dbippk)

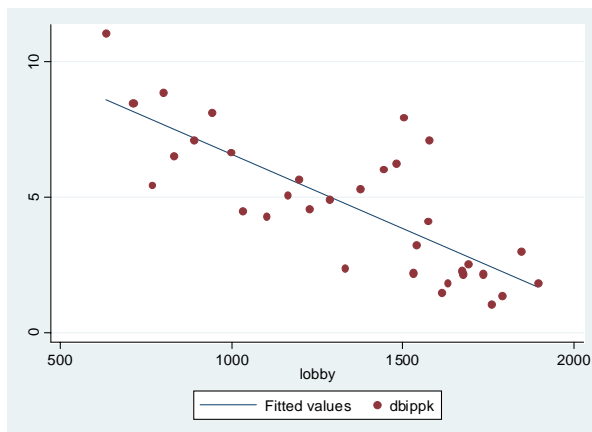
Änderung des Konsums



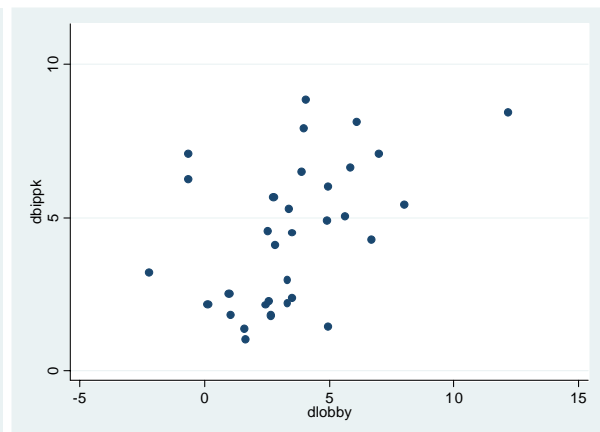
Änderung der Investitionen



Anzahl der Lobbygruppen



Wachstum der Lobbygruppen



Bisher erschienen:

Diskussionspapiere der Fächergruppe Volkswirtschaftslehre

- Zimmermann, Klaus W. & Daniel Horgos, Interessengruppen und Economic Performance. Auch eine Hommage an Mancur Olsen, Nr. 59 (April 2007).
- Dluhosch, Barbara & Klaus W. Zimmermann, Zur Anatomie der Staatsquote, Nr. 58 (Januar 2007).
- Göbel, Markus, Andrea Schneider & Tobias Thomas, Consumer behavior and the aspiration for conformity and consistency, No. 57 (January 2007).
- Haucap, Justus & Ralf Dewenter, First-Mover Vorteile im Schweizer Mobilfunk, Nr. 56 (Dezember 2006).
- Kruse, Jörn, Mobilterminierung im Wettbewerb, Nr. 55 (Dezember 2006).
- Dluhosch, Barbara and Klaus W. Zimmermann, Some Second Thoughts on Wagner's Law, No. 54, (December 2006).
- Dewenter, Ralf, Das Konzept der zweiseitigen Märkte am Beispiel von Zeitungsmonopolen, Nr. 53 (November 2006), erscheint in: *MedienWirtschaft:Zeitschrift für Medienmanagement und Kommunikationsökonomie*.
- Napel, Stefan und Andrea Schneider, Intergenerational talent transmission, inequality, and social mobility, No. 52 (October 2006).
- Papenfuss, Ulf und Tobias Thomas, Eine Lanze für den Sachverständigenrat?, Nr. 51 (Oktober 2006).
- Kruse, Jörn, Das Monopol für demokratische Legitimation: Zur konstitutionellen Reform unserer staatlichen und politischen Strukturen, Nr. 50 (Juli 2006).
- Hackmann, Johannes, Eine reinvermögenszugangstheoretisch konsequente Unternehmensbesteuerung, Nr. 49 (Juni 2006).
- Carlberg, Michael, Interactions between Monetary and Fiscal Policies in the Euro Area, No. 48 (March 2006).
- Bayer, Stefan & Jacques Méry, Sustainability Gaps in Municipal Solid Waste Management: The Case of Landfills, No. 47 (February 2006).
- Schäfer, Wolf, Schattenwirtschaft, Äquivalenzprinzip und Wirtschaftspolitik, Nr. 46 (Januar 2006).
- Sepp, Jüri & Diana Eerma, Developments of the Estonian Competition Policy in the Framework of Accession to the European Union, No. 45 (January 2006).
- Kruse, Jörn, Zugang zu Premium Content, Nr. 44 (Dezember 2005).
- Dewenter, Ralf & Jörn Kruse, Calling Party Pays or Receiving Party Pays? The Diffusion of Mobile Telephony with Endogenous Regulation, No. 43 (November 2005).
- Schulze, Sven, An Index of Generosity for the German UI-System. No. 42 (October 2005).
- Bühler, Stefan, Ralf Dewenter & Justus Haucap, Mobile Number Portability in Europe, No. 41. (August 2005), erschienen in: *Telecommunications Policy* 30(7), 385-399.

- Meyer, Dirk, Manuskriptstaus behindern den Wissenschaftsbetrieb: Zur Möglichkeit von Einreichungsgebühren, Autorenhonoraren und Gutachterentgelten, Nr. 40 (Juni 2005).
- Carlberg, Michael, International Monetary Policy Coordination, No. 39 (March 2005).
- Zimmermann, Klaus W. & Reto Schemm-Gregory, Eine Welt voller Clubs, Nr. 38 (März 2005), erscheint in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*.
- Hackmann, Johannes, Die Bestimmung der optimalen Bevölkerungsgröße als (wirtschafts-)ethisches Problem, Nr. 37 (März 2005).
- Josten, Stefan Dietrich, Middle-Class Consensus, Social Capital and the Mechanics of Economic Development, No. 36 (January 2005).
- Dewenter, Ralf & Ulrich Kaiser, Anmerkungen zur ökonomischen Bewertung von Fusionen auf dem Printmedienmarkt, Nr. 35 (Januar 2005), erschienen unter dem Titel „Horizontale Fusionen auf zweiseitigen Märkten am Beispiel von Printmedien“ in *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 7(3), 335-353.
- Göbel, Markus & Tobias Thomas, Informal Institutions and the “Weaknesses” of Human Behavior, No. 34 (January 2005).
- Dewenter, Ralf & Justus Haucap, Estimating Demand Elasticities for Mobile Telecommunications in Austria, No. 33 (Dezember 2004).
- Meyer, Dirk, Die Entmachtung der Politik: Zur Frage der Überlebensfähigkeit demokratischer Nationalstaaten in einer globalisierten Weltwirtschaft, Nr. 32 (Dezember 2004).
- Josten, Stefan Dietrich & Klaus W. Zimmermann, Unanimous Constitutional Consent and the Immigration Problem, No. 31 (Dezember 2004), erscheint in: *Public Choice*.
- Bleich, Torsten, Importzoll, Beschäftigung und Leistungsbilanz: ein mikrofundierter Ansatz, Nr. 30 (September 2004).
- Dewenter, Ralf, Justus Haucap, Ricardo Luther & Peter Rötzel, Hedonic Prices in the German Market for Mobile Phones, No. 29 (August 2004), erscheint in: *Telecommunications Policy*, 2007.
- Carlberg, Michael, Monetary and Fiscal Policy Interactions in the Euro Area, No. 28 (März 2004).
- Dewenter, Ralf & Justus Haucap, Die Liberalisierung der Telekommunikationsbranche in Deutschland, Nr. 27 (März 2004), erschienen in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 53, 2004, 374-393.
- Kruse, Jörn, Ökonomische Konsequenzen des Spitzensports im öffentlich-rechtlichen und im privaten Fernsehen, Nr. 26 (Januar 2004).
- Haucap, Justus & Jörn Kruse, Ex-Ante-Regulierung oder Ex-Post-Aufsicht für netzgebundene Industrien?, Nr. 25 (November 2003), erschienen in *Wirtschaft und Wettbewerb* 54, 2004, 266-275.
- Haucap, Justus & Tobias Just, Der Preis ist heiß. Aber warum? Zum Einfluss des Ökonomiestudiums auf die Einschätzung der Fairness des Preissystems, Nr. 24 (November 2003), erschienen in *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)* 33 (9), 2004, 520-524.
- Dewenter, Ralf & Justus Haucap, Mobile Termination with Asymmetric Networks, No. 23 (October 2003), erschienen unter dem Titel “The Effects of Regulating Mobile Termination Rates

for Asymmetric Networks” erschienen in: *European Journal of Law and Economics* 20, 2005, 185-197.

- Dewenter, Ralf, Raising the Scores? Empirical Evidence on the Introduction of the Three-Point Rule in Portugese Football, No. 22 (September 2003).
- Haucap, Justus & Christian Wey, Unionisation Structures and Innovation Incentives, No. 21 (September 2003), erschienen in: *The Economic Journal* 114, 2004, C145-C165.
- Quitzau, Jörn, Erfolgsfaktor Zufall im Profifußball: Quantifizierung mit Hilfe informations-effizienter Wettmärkte, Nr. 20 (September 2003).
- Reither, Franco, Grundzüge der Neuen Keynesianischen Makroökonomik, Nr. 19 (August 2003), erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 54, 2003, 131-143.
- Kruse, Jörn & Jörn Quitzau, Fußball-Fernsehrechte: Aspekte der Zentralvermarktung, Nr. 18 (August 2003).
- Bühler, Stefan & Justus Haucap, Mobile Number Portability, No. 17 (August 2003), erschienen in: *Journal of Industry, Competition and Trade* 4, 2004, 223-238.
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Just, On the Relative Efficiency of Democratic Institutions, No. 16 (July 2003).
- Bühler, Stefan & Justus Haucap, Strategic Outsourcing Revisited, No. 15 (July 2003), erschienen in *Journal of Economic Behavior and Organization* 61, 2006, 325-338.
- Meyer, Dirk, Die Energieeinsparverordnung (EnEV) - eine ordnungspolitische Analyse, Nr. 14 (Juli 2003).
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Thomas, Patek Philippe, or the Art to Tax Luxuries, No. 13 (June 2003).
- Dewenter, Ralf, Estimating the Valuation of Advertising, No. 12 (June 2003).
- Otto, Alkis, Foreign Direct Investment, Production, and Welfare, No. 11 (June 2003).
- Dewenter, Ralf, The Economics of Media Markets, No. 10 (June 2003).
- Josten, Stefan Dietrich, Dynamic Fiscal Policies, Unemployment, and Economic Growth, No. 9 (June 2003).
- Haucap, Justus & Tobias Just, Not Guilty? Another Look at the Nature and Nurture of Economics Students, No. 8 (June 2003).
- Dewenter, Ralf, Quality Provision in Interrelated Markets, No. 7 (June 2003), erschienen unter dem Titel “Quality Provision in Advertising Markets” in: *Applied Economics Quarterly* 51, 5-28.
- Bräuninger, Michael, A Note on Health Insurance and Growth, No. 6 (June 2003).
- Dewenter, Ralf, Media Markets with Habit Formation, No. 5 (June 2003).
- Haucap, Justus, The Economics of Mobile Telephone Regulation, No. 4 (June 2003).
- Josten, Stefan Dietrich & Achim Truger, Inequality, Politics, and Economic Growth. Three Critical Questions on Politico-Economic Models of Growth and Distribution, No. 3 (June 2003).
- Dewenter, Ralf, Rational Addiction to News?, No. 2 (June 2003).

- Kruse, Jörn, Regulierung der Terminierungsentgelte der deutschen Mobilfunknetze?, Nr. 1 (Juni 2003).

Frühere Diskussionsbeiträge zur Wirtschaftspolitik

- Bräuninger, Michael & Justus Haucap, Das Preis-Leistungs-Verhältnis ökonomischer Fachzeitschriften, Nr. 120 (2002), erschienen in: *Schmollers Jahrbuch* 123, 2003, S. 285-305.
- Kruse, Jörn, Competition in Mobile Communications and the Allocation of Scarce Resources: The Case of UMTS, Nr. 119 (2002), erschienen in: Pierre Buigues & Patrick Rey (Hg.), *The Economics of Antitrust and Regulation in Telecommunications*, Edward Elgar: Cheltenham 2004.
- Haucap, Justus & Jörn Kruse, Predatory Pricing in Liberalised Telecommunications Markets, Nr. 118 (2002), erschienen in: Christian von Hirschhausen, Thorsten Beckers & Kay Mitusch (Hrsg.), *Trends in Infrastructure Regulation and Financing*, Edward Elgar: Cheltenham 2004, S. 43-68.
- Kruse, Jörn, Pay-TV versus Free-TV: Ein Regulierungsproblem?, Nr. 117 (2002), erscheint in: Mike Friedrichsen (Hg.), *Kommerz - Kommunikation - Konsum. Zur Zukunft des Fernsehens in konvergierenden Märkten*, 2003.
- Kruse, Jörn, Regulierung der Verbindungsnetzbetreiberauswahl im Mobilfunk, Nr. 116 (2002), als Kurzform erschienen in: *Multimedia und Recht*, Januar 2003, S. 29-35.
- Haucap, Justus & Jörn Kruse, Verdrängungspreise auf liberalisierten Telekommunikationsmärkten, Nr. 115 (2002), erschienen in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 5, 2004, 337-361.
- Haucap, Justus & Helmmar Schmidt, Kennzeichnungspflicht für genetisch veränderte Lebensmittel: Eine ökonomische Analyse, Nr. 114 (2002), erschienen in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 53, 2002, S. 287-316.
- Kruse, Jörn & Jörn Quitzau, Zentralvermarktung der Fernsehrechte an der Fußball-Bundesliga, Nr. 113 (2002), erschienen in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft zur Sportökonomie*, 2002, S. 63-82.
- Kruse, Jörn & Justus Haucap, Zuviel Wettbewerb in der Telekommunikation? Anmerkungen zum zweiten Sondergutachten der Monopolkommission, Nr. 112 (2002), erschienen in: *Wirtschaftsdienst* 82, 2002, S. 92-98.
- Bräuninger, Michael & Justus Haucap, What Economists Think of Their Journals and How They Use Them: Reputation and Relevance of Economics Journals, Nr. 111 (2002), erschienen in *Kyklos* 56, 2003, S. 175-197.
- Haucap, Justus, Telephone Number Allocation: A Property Rights Approach, Nr. 110 (2001), erschienen in: *European Journal of Law and Economics* 15, 2003, S. 91-109.
- Haucap, Justus & Roland Kirstein, Government Incentives when Pollution Permits are Durable Goods, Nr. 109 (2001), erschienen in: *Public Choice* 115, 2003, S. 163-183.

- Haucap, Justus, Konsum und soziale Beziehungen, Nr. 108 (2001), erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 52, 2001, S. 243-263.
- Bräuninger, Michael & Justus Haucap, Was Ökonomen lesen und schätzen: Ergebnisse einer Umfrage, Nr. 107 (2000), erschienen in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 2, 2001, S.185-210.
- Haucap, Justus, Uwe Pauly & Christian Wey, Collective Wage Setting When Wages Are Generally Binding: An Antitrust Perspective, Nr. 106 (2000), erschienen in: *International Review of Law and Economics* 21, 2001, S. 287-307.
- Haucap, Justus, Selective Price Cuts and Uniform Pricing Rules in Network Industries, Nr. 105 (2000), erschienen in: *Journal of Industry, Competition and Trade* 3, 2003, 269-291.
- Bräuninger, Michael, Unemployment Insurance, Wage Differentials and Unemployment, Nr. 104 (2000) erschienen in: *Finanzarchiv* 75, 2000, S. 485-501.
- Kruse, Jörn, Universaldienstlast etablierter Postunternehmen, Nr. 103 (2000) erschienen in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, Ergänzungsheft 3, 2002, S. 99-117.
- Kruse, Jörn, Sportveranstaltungen als Fernsehware, Nr. 102 (2000) erschienen in: Schellhaaß, Horst-Manfred (Hg.), *Sportveranstaltungen zwischen Liga- und Medien-Interessen*, Hofmann: Schorndorf 2000, S. 15-39.

Frühere Diskussionsbeiträge aus dem Institut für Theoretische Volkswirtschaftslehre

- Bräuninger, Michael, Social Capital and Regional Mobility, Nr. 4/2002.
- Schäfer, Wolf, EU-Erweiterung: Anmerkungen zum Balassa-Samuelson-Effekt, Nr. 3/2002, erschienen in: Stefan Reitz (Hg.): *Theoretische und wirtschaftspolitische Aspekte der internationalen Integration*, Duncker & Humblot: Berlin 2003, S. 89-98.
- Bräuninger, Michael, The Budget Deficit, Public Debt and Endogenous Growth, Nr. 2/2002.
- Rösl, Gerhard, Die Umverteilung der Geldschöpfungsgewinne im Eurosystem: Das Earmarking-Verfahren seit dem 1.1.2002, Nr. 1/2002, als Kurzform erschienen in: *Wirtschaftsdienst* 82, 2002, S.352-356.
- Schniewindt, Sarah, Two-Way Competition in Local Telecommunication Networks, Nr. 2/2001.
- Reither, Franco, Optimal Monetary Policy when Output Persists: On the Equivalence of Optimal Control and Dynamic Programming, Nr. 1/2001.
- Schäfer, Wolf, MOEL-Wechselkursarrangements, Nr. 1/2000, erschienen in: Günther Engel & Peter Rühmann (Hg.): *Geldpolitik und Europäische Währungsunion*, Göttingen 2000, S. 217-228.
- Heppke, Kirsten, On the Existence of the Credit Channel in Poland, Nr. 8/1999.
- Bräuninger, Michael, Unemployment and International Lending and Borrowing in an Overlapping Generations Model, Nr. 8/1999.
- Henning, Andreas & Wolfgang Greiner, Organknappheit im Transplantationswesen - Lösungsansätze aus ökonomischer Sicht, Nr. 7/1999.

- Chung, Un-Chan, East Asian Economic Crisis - What is and What Ought to be Done: The Case of Korea, Nr. 6/1999, erschienen in: *Research in Asian Economic Studies* 10, 2002, S. 93-121.
- Carlberg, Michael, Europäische Währungsunion: Der neue Policy Mix, Nr. 5/1999, erschienen in *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)* 29(1), 2000, S. 8-13.
- Carlberg, Michael, European Monetary Union: The New Macroeconomics, Nr. 4/1999, erschienen in: Gerhard Rübel (Hg.), *Real and Monetary Issues of International Economic Integration*, Duncker & Humblot: Berlin 2000, S. 155-175.
- Bräuninger, Michael & J.-P. Vidal, Private versus Financing of Education and Endogenous Growth, Nr. 3/1999, erschienen in: *Journal of Population Economics* 13, 2000, S. 387-401.
- Reither, Franco, A Monetary Policy Strategy for the European Central Bank, Nr. 2/1999 erschienen in: Rolf Caesar & Hans-Eckart Scharrer (Hg.), *European Economic and Monetary Union: Regional and Global Challenges*, Nomos Verlag: Baden-Baden 2001, S. 213-226.
- Bräuninger, Michael, Wage Bargaining, Unemployment and Growth, Nr. 1/1999 erschienen in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 156, 2000, S. 646-660.

Frühere Diskussionsbeiträge zur Finanzwissenschaft

- Josten, Stefan, Crime, Inequality, and Economic Growth. A Classical Argument for Distributional Equality, 2002, erschienen in: *International Tax and Public Finance* 10, 2003, S. 435-452.
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Thomas, Öffentliche Güter, natürliche Monopole und die Grenze marktlicher Versorgung, 2002, erschienen in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)* 32, 2003, S. 340-344.
- Holm-Müller, Karin & Klaus W. Zimmermann, Einige Anmerkungen zur Internalisierungsstrategie mit dem produktorientierten Konzept der Pigousteuer, 2002, erschienen in: *Zeitschrift für Umweltpolitik und Umweltrecht* 25, 2002, S. 415-420.
- Josten, Stefan, Nationale Schuldenpolitik in der EWU, 2002, erschienen in: *Wirtschaftsdienst* 82, 2002, S. 219-225.
- Hackmann, Johannes, Der Sonderabgabenbezug nach dem Lebenspartnerschaftsergänzungsgesetz, 2002, erschienen in: *Wirtschaftsdienst*, 82, 2002, S. 241-248.
- Josten, Stefan, Das Theorem der Staatsschuldneutralität. Eine kritisch-systematische Rekonstruktion, 2001, erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 53, 2002, S. 180-209.
- Zimmermann, Klaus W., Komplikationen und Fallstricke in der Pigou-Analyse von Externalitäten, 2001, erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 53, 2002, S. 245-267
- Josten, Stefan, National Debt in an Endogenous Growth Model, 2001, erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 53, 2002, S. 107-123.
- Hackmann, Johannes, Vom Ehegattensplitting zum Partnerschaftssplitting?, 2001, erschienen in: Volker Arnold (Hg.), *Wirtschaftsethische Perspektiven VI*, Schriften des Vereins für Socialpolitik 228/VI, Ducker & Humblot: Berlin 2002, S. 189-222.

- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Just, Politische Glaubwürdigkeit und der Euro: Eine verfassungsökonomische Perspektive, 2000, erschienen in: Fritz Söllner & Arno Wilfert (Hg.), *Die Zukunft des Steuer- und Sozialstaates*, Physica Verlag 2001, S. 373-397.
- Josten, Stefan, National Debt, Borrowing Constraints, and Human Capital Accumulation in an Endogenous Growth Model, 2000, erschienen in: *FinanzArchiv* 58, 2001, S. 317-338.
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Just, The Euro and Political Credibility in Germany, 2000, erschienen in: *Challenge* 44, 2001, S. 102-120
- Josten, Stefan, Public Debt Policy in an Endogenous Growth Model of Perpetual Youth, 1999, erschienen in *FinanzArchiv* 57, 2000, S. 197-215.
- Zimmermann, Klaus W., Internalisierung als Nirwana-Kriterium der Umweltpolitik, 1999, erschienen in: Kilian Bizer, Bodo Linscheidt & Achim Truger (Hg.), *Staatshandeln im Umweltschutz. Perspektiven einer institutionellen Umweltökonomik*, Duncker & Humblot: Berlin 2000.
- Hackmann, Johannes, Die unterlassene Besteuerung der Nutzungswerte selbstgenutzten Wohnungseigentums: Vergebene Reformpotentiale, 1999, erschienen in: R. Lüdeke, W. Scherf & W. Steden (Hg.), *Wirtschaftswissenschaft im Dienste der Verteilungs-, Geld- und Finanzpolitik*, Festschrift für A. Oberhauser, Berlin 2000, S. 387-412.
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Just, Interest Groups, Referenda, and the Political Process: On the Efficiency of Direct Democracy, 1999, erschienen in: *Constitutional Political Economy* 11, 2000, S. 147-163.
- Josten, Stefan, Staatsverschuldung und Wirtschaftswachstum in einem Diamond-OLG-Modell mit AK-Technologie, 1999, erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 51, 2000, S. 237-254.