

Samuel Bowles, Herbert Gintis

Umkämpfter Tausch

Eine neue Mikrofundierung der politischen Ökonomie des Kapitalismus*

Zusammenfassung: In der marxistischen Theorietradition wird ökonomische Macht meist unter der Prämisse unvollständiger Konkurrenz der kapitalistischen Märkte diskutiert. Es wird gezeigt, daß eine solche Annahme nicht nur unnötig, sondern sogar analytisch kontraproduktiv ist. Vorgeschlagen wird alternativ eine neue Mikrofundierung der politischen Ökonomie des Kapitalismus in Gestalt eines Modells des umkämpften Tauschs. Die zentrale Behauptung lautet, daß in der kapitalistischen Ökonomie die wichtigsten Tauschakte umkämpft sind und daß es durch den Prozeß endogener Anspruchsdurchsetzung zum Aufbau von Machtbeziehungen kommt, und zwar auch dann, wenn keine Koalitionsbildungen oder andere Hindernisse für vollständige Konkurrenz vorliegen.

1. Einführung

Einst die Speerspitze der Linken in ihrer Kapitalismuskritik, ist die ökonomische Theorie heute zu ihrer Achillesferse geworden; unterdessen setzen die Neoliberalen und die Rechte sie als mächtige politische Waffe ein. Die heutige Linke in den fortgeschrittenen kapitalistischen Ländern votiert fast einmütig für Formen der Bürgerbeteiligung, die die Ausübung von Macht demokratisch zurechenbar machen. Den Kapitalismus durch eine demokratische Ökonomie zu ersetzen, spielt im linken Programm eine prominente Rolle. Doch es mangelt der Linken an einer überzeugenden Analyse der Ausübung von Macht in der Ökonomie. Sie hat nie effektiv auf die Behauptung geantwortet, daß in einem System freiwilliger Tauschkontrakte kein Akteur Macht über einen anderen habe, einfach deshalb, weil jeder Käufer oder Verkäufer sich ungestraft jeder Transaktion entziehen kann. So ist die Linke nie erfolgreich der Vorstellung entgegengetreten, daß, weil Märkte für die Individuen genug Abgangsmöglichkeiten böten, das Verlangen nach kollektiven Regelungen im ökonomischen Leben unangemessen sei.

Der Vorwurf, Kapitalismus sei eine Form von Despotie, mag immer noch zu hören sein, und die Vision, daß die Menschen eines Tages ihre individuellen und kollektiven Biographien selbst schreiben könnten, gibt immer noch moralische Orientierung. Aber sowohl die politische Kritik des Kapitalismus als auch die

* Der Artikel erschien ursprünglich in *Politics & Society* 18, 1990. Dort finden sich auch weitere Literaturhinweise. Der hier abgedruckte Text wurde von den Autoren überarbeitet. Die Übersetzung besorgte Klaus Fritz.

emanzipatorische Vision von Sozialismus und Demokratie scheinen eigenartig leer an intellektueller Substanz und arm an praktischem Gewicht. Die meisten politisch aktiven Linken sind mit handlicheren Themen beschäftigt: Umverteilung, nicht Demokratisierung, steht auf der Tagesordnung; Fairneß, nicht Freiheit, ist das, was wir bestenfalls erhoffen können. Dies gilt für sozialistische und sozialdemokratische Zirkel gleichermaßen. Während die Grenzen der keynesianischen Vollbeschäftigungspolitik deutlich geworden sind und die Ermüchterung über zentrale ökonomische Planung und kollektives Eigentum zunimmt, sind die ökonomischen Programme der Linken (wenn nicht sogar ihre Sprache) kaum noch von denen der egalitären Liberalen zu unterscheiden.

Die Zurückhaltung, mit der Linke gegenwärtig die *ökonomische* Begründung für eine neue Gesellschaft vertreten, hat viele Wurzeln. Wir denken aber, daß ein Teil des Problems auf die Tatsache zurückzuführen ist, daß die mikroökonomische Standardtheorie, die von vielen heutigen Linken übernommen wurde, nicht in der Lage ist, ein Modell der Machtausübung und des kollektiven Handelns zu liefern. Aus diesem Grund steht sie von Haus aus dem Projekt einer ökonomischen Demokratie feindlich gegenüber und ist in ihrer Substanz nicht von der neoklassischen Mikroökonomie zu unterscheiden.

In diesem Aufsatz stellen wir einen Beitrag für eine neue Mikrofundierung der politischen Ökonomie vor, der Licht wirft auf die Ausübung von Macht, anstatt sie abzuschatten, und daher den demokratischen Belangen der Linken dienlich ist. Das nicht weniger wichtige Problem kollektiven Handelns werden wir nur en passant behandeln. Wir werden die Auffassung vertreten, daß das von Leon Walras stammende Modell des allgemeinen Konkurrenzgleichgewichts - Lehrbuch-Standard der neoklassischen Ökonomie ebenso wie die Grundlage vieler neomarxistischer Theorien - verworfen werden sollte. Wir diskutieren nicht das Gleichgewichtskonzept oder die Voraussetzung von Marktkonkurrenz im Walras-Modell. Vielmehr konzentrieren wir uns auf dessen problematische Annahme, daß Interessenkonflikte in der Ökonomie durch Verträge gelöst werden, die entweder freiwillig eingehalten werden oder deren Einhaltung ohne Kosten für die Tauschpartner durchgesetzt werden kann. Der renommierte Ökonom Abba Lerner hat die Behandlung von Interessenkonflikten im Walras-Modell folgendermaßen beschrieben (1972, S.259):

«...die Lösung besteht im wesentlichen in der Transformation des Konflikts als eines politischen Problems in eine ökonomische Transaktion. Eine ökonomische Transaktion ist ein gelöstes politisches Problem. Die Ökonomie hat den Titel Königin der Sozialwissenschaften gewonnen, indem sie *gelöste* politische Probleme zu ihrer Domäne gemacht hat.»

Tauschakte können dort gelöste politische Probleme sein, wo Verträge zureichend formuliert und ohne Kosten für die Tauschparteien durchsetzbar sind. Wir verwenden den Ausdruck *exogene Anspruchsdurchsetzung*, um diesen Typ umfassender Bestimmtheit des Vertrags und dessen Regelung durch Dritte (im allgemeinen durch den Staat) zu bezeichnen. Solche Verträge kommen meist vor, wenn der Tauschvorgang in dem Sinne transparent ist, daß die getauschten Güter und Dienstleistungen leicht zu definieren sind, und von daher Vertragsüberschreitun-

gen ohne weiteres entdeckt und abgestellt werden können, oft unter Rückgriff auf die Gerichte. Wo jedoch ein Aspekt des Tauschobjekts so komplex oder so schwierig zu überwachen ist, daß umfassende Verträge nicht möglich oder von einer dritten Partei nicht durchsetzbar sind, fehlt die exogene Anspruchsdurchsetzung und der Tausch ist *kein* gelöstes politisches Problem. Im Vergleich zur Transparenz des exogen durchsetzbaren Tauschs sind diese Tauschvorgänge durch ihre Opakheit charakterisiert: Gewisse Aspekte des Guts oder der Dienstleistung sind nicht ohne weiteres zu bestimmen. Das Fehlen exogener Anspruchsdurchsetzung ist bei weitem kein Spezialfall, sondern so ziemlich die Regel; die beiden kritischen Tauschprozesse der kapitalistischen Ökonomie - Arbeits- und Kapitalmärkte - liefern, wie wir sehen werden, die archetypischen Beispiele.

In den eben charakterisierten Fällen, die wir als recht allgemein ansehen, haben wir ein *Akteurproblem*: In einem Tausch zwischen den Akteuren A und B kann B in einer Weise handeln, die A's Interessen schadet oder nützt, was nicht durch ein vertragliches Übereinkommen ausgeschlossen oder garantiert werden kann. Wo ein Akteurproblem existiert, resultieren die *de facto* - Terms eines Tauschs zum Teil aus Sanktionen, Überwachungsaktivitäten und anderen Durchsetzungsbe mühungen, die von den Parteien in den Vertrag selbst aufgenommen werden. Wir bezeichnen diesen Regulierungsprozeß des Vertrags durch die Vertragsparteien als *endogene Anspruchsdurchsetzung*.

Eine Transaktion, die durch ein Akteurproblem und durch endogene Anspruchsdurchsetzung gekennzeichnet ist, nennen wir einen umkämpften Tausch. Formaler ausgedrückt: Ein Akteur A tauscht mit Akteur B. Wir nennen den Tausch dann *umkämpft*, wenn B's Güter oder Dienstleistungen ein Attribut zukommt, das für A Wert hat, dessen Bereitstellung B etwas kostet, und das doch nicht vollständig in einem kostenlos durchzusetzenden Vertrag spezifiziert ist.

Unsere zentrale Behauptung lautet, daß die wichtigsten Tauschakte in einer kapitalistischen Ökonomie umkämpft sind und daß in diesen Tauschvorgängen endogene Anspruchsdurchsetzung zu einer gut definierten Reihe von Machtbeziehungen unter freiwillig partizipierenden Akteuren führt auch dann, wenn es keine Koalitionsbildung oder andere Hindernisse für vollständige Konkurrenz gibt. Machtbeziehungen, die nichts mit endogener Anspruchsdurchsetzung zu tun haben - wie etwa staatliche Interventionen in die Ökonomie oder gewerkschaftliche und andere Formen kollektiven Handelns - sind wichtig für das Funktionieren der kapitalistischen Ökonomie, jedoch an dieser Stelle nicht unser zentrales Thema, da ihre Bedeutung allgemein anerkannt ist.

Die Wurzeln unserer Reformulierung der Mikrofundierung der politischen Ökonomie können in Marx' Reaktion auf die klassische Ökonomie gefunden werden. Ricardos Arbeitswerttheorie, so die Kritik von Marx, sei eine sorgfältig konstruierte, aber entvölkerte Welt ohne menschliche Akteure, frei von erinnerter Vergangenheit und Zukunftserwartungen. Marx glaubte, daß seine Darstellung der Arbeit nicht als eines Objekts, sondern als einer intentionalen menschlichen Aktivität eine neue ökonomische Theorie der Geschichte und der menschlichen Sub-

ektivität begründen würde. Zwei wohlbekannte Aspekte des Marxschen Arbeitsbegriffs waren entscheidend für diese Ehe von Aktor und Zeit in der Ökonomie. Zum einen transformiert Arbeit die Natur und in diesem Prozeß, neben anderen, auch die ArbeiterInnen. Der Arbeitsprozeß erzeugt daher Waren und Menschen. Da die endogene Transformation der ArbeiterInnen - oder, allgemeiner, der ökonomischen Akteure - irreversibel und pfadabhängig ist, haben die ökonomischen Prozesse immanent historischen Charakter. Zum andern ist der Tausch der Arbeitskraft so gestaltet, daß die KapitalistIn der ArbeiterIn Lohn zahlt für die formale Unterwerfung unter die Herrschaft des Unternehmens. Die Arbeitstätigkeit selbst, als solche vom Tauschvorgang zu unterscheiden, ist im Arbeitsvertrag nicht garantiert, kann nicht durch den Staat oder eine andere externe Partei durchgesetzt werden und muß daher der ArbeiterIn durch das von der KapitalistIn jeweils vorgesehene Kontrollsystem extrahiert werden. Die Durchsetzung der *de facto*-Terms des Vertrags - was Marx als die Extraktion der Arbeit aus der Arbeitskraft bezeichnete - ist daher ein endogener Vorgang, dem ein Zielkonflikt zwischen Lohnabhängigen und Arbeitgebern innewohnt: So sind deren unterschiedliche Fähigkeiten, unterschiedliche Zielvorhaben zu verwirklichen, eine zentrale Determinante der Evolution der kapitalistischen Ökonomie.

Eine entscheidende Differenz zwischen Marx und den liberalen Ökonomen seiner Zeit war, daß er - entgegen der liberalen Vorliebe für das vorgesellschaftliche Individuum in der klassischen Vertragstheorie - den Umstand betonte, daß Konstitution der ökonomischen Akteure und Anspruchsdurchsetzung endogene Prozesse des Arbeitsmarkts sind. Diese Einsichten sind heutigen Marxisten zwar geläufig, fehlen aber bemerkenswerterweise in weiten Teilen der modernen marxistischen Ökonomietheorie. Marx selbst hat vielleicht zur Ausblendung seiner aus unserer Sicht fundamentalsten ökonomischen Einsichten beigetragen. Denn in seiner formalen Entwicklung der Arbeitswerttheorie verschwanden sowohl die endogene Konstitution der ökonomischen Akteure wie der Konflikt über die Extraktion der Arbeit aus der Arbeitskraft zugunsten einer strukturalen Logik aus dem Blickfeld, die in ihrer Unerbittlichkeit der Ricardos kaum nachsteht.

Mit der Ausarbeitung des neoklassischen allgemeinen Gleichgewichtsmodells und der späteren Entwicklung des linearen Preis- und Profitmodells durch Piero Sraffa wurden die besonderen Charakteristika der Marxschen Ökonomie immer unkenntlicher. »Die Arbeitswerttheorie«, schreibt Oskar Lange 1935 (1969, S.76f.), »...ist nichts als eine statische Theorie des allgemeinen ökonomischen Gleichgewichts...«, dazu noch, wie er betont, überholt durch die moderne (d.h. neoklassische) Theorie. Die Überlegenheit der Marxschen Theorie beruht nach Lange nicht auf ihrer ökonomischen, sondern auf ihrer sozialen und historischen Analyse. Weder Lange noch spätere Autoren zur marxistischen Ökonomie wie Mishio Morishima (1982) oder John Roemer (1982) hatten Schwierigkeiten, ein nur leicht verändertes Walras'sches Gleichgewichtsmodell zur Grundlage ihrer Arbeiten zur sozialistischen Planung und zur Profit- und Ausbeutungstheorie zu machen.

So war die Debatte über sozialistische Ökonomie, zu der in den dreißiger Jahren Lange gegen Ludwig von Mises und Friedrich Hayek antrat, ironischerweise ein Schlagabtausch, der sich fast völlig innerhalb der Grenzen des Walras-Modells abspielte: Das Akteurproblem oder die evolutionären Charakteristika alternativer ökonomischer Modelle war auf beiden Seiten kein zentrales Thema. Lange hatte seine Waffen gut gewählt, denn das Walras'sche Modell bot eine überzeugende Grundlegung einer Theorie optimaler sozialistischer Planung, da es die Möglichkeit eines rationalen wirtschaftlichen Kalküls in einer zentralisierten, marktlosen Ökonomie demonstrierte: *In einer Welt wohlinformierter Entscheidungsträger und gut ausgeführter Entscheidungen konnte sozialistische Planung dasselbe oder noch mehr bringen als der Markt.* Der konservative Gegenangriff nach dem zweiten Weltkrieg, mit Hayek an vorderster Front, wechselte das Terrain radikal und betonte die Probleme der Information und Motivation in einer geplanten Ökonomie. In den darauffolgenden Jahren rückte das Akteurproblem ins Zentrum der konservativen Kritik am Sozialismus - das Geschehen in den zentral geplanten Ökonomien hat nichts dazu getan, diese Kritik zu zerstreuen - sowie der Verteidigung des Kapitalismus: *In einer Welt, in der Handelnde sich entscheiden können, das nicht zu tun, was sie tun sollen, bildet der Austausch von Eigentum in der Marktkonkurrenz eine effektive motivationale und disziplinierende Ordnung.* Gegenüber dieser Herausforderung sind ökonomische Theoretiker auf der Linken zumeist stumm geblieben. Natürlich haben Linke weiterhin für den Sozialismus gestritten, aber eher mit nicht-ökonomischen Argumenten. Vielleicht haben sie sich mit dem Gedanken getröstet, daß entweder der technische Fortschritt oder die Abschwächung des Verteilungskonflikts im Sozialismus zum Verschwinden des ökonomischen Problems führen würde.

Daß die linke politische Ökonomie darin versagt hat, das Problem des Akteurs ernstzunehmen, ist merkwürdig und ärgerlich zugleich - merkwürdig, denkt man an Marx' Pionierarbeit auf diesem Gebiet, und ärgerlich, weil die Akteurproblematik im Kapitalismus wie in anderen Ökonomien offensichtlich zentral ist. Dieses Versagen ist auch gar nicht notwendig vor dem Hintergrund der in jüngster Zeit entwickelten post-walras'schen Ökonomie, die im Unterschied zum Walras-Modell ihre Aufmerksamkeit auf die Entscheidungen intentionaler Akteure auf beiden Seiten der ökonomischen Tauschhandlungen legt.

Die Integration post-walrasianischer Mikroökonomie und originärer Marx'scher Einsichten über den Arbeitsprozeß bietet einen wesentlichen Beitrag zu einer neuen Mikrofundierung der politischen Ökonomie, die eine kritische Perspektive auf die kapitalistische Ökonomie und einige vorläufige Einblicke in postkapitalistische Alternativen gewährt. Der zentrale substantielle Unterschied unseres Ansatzes, den wir als Theorie des umkämpften Tauschs bezeichnen, zu solch verwandten Strömungen post-walrasianischer Ökonomie wie dem Transaktionskosten-Ansatz besteht darin, daß wir uns auf die tauschgenerierten asymmetrischen Machtrelationen und auf die ökonomischen Irrationalitäten konzentrieren, die mit endogener Anspruchsdurchsetzung in einer hochgradig ungleichen und hierarchi-

schen Ökonomie einhergehen. Zunächst werden wir versuchen, die Notwendigkeit einer neuen Mikrofundierung der politischen Ökonomie zu demonstrieren. Danach werden wir ein Modell des umkämpften Tauschs auf dem Arbeitsmarkt entwickeln und anschließend die politischen Beziehungen zwischen KapitalistInnen und ArbeiterInnen diskutieren, die sich im Modell ergeben. Wir gehen dann der Frage nach, in welchem Sinne die Reichen in einer kapitalistischen Konkurrenzökonomie »Macht« über die ArbeiterInnen »haben«, wobei wir das Argument mit einem Modell des umkämpften Tauschs auf Kapitalmärkten illustrieren. Weiterhin suchen wir nach möglichen Anwendungen unseres Bezugsrahmens auf die Theorie sozialer Stratifikation und der Einkommensverteilung. Wir schließen mit einigen Implikationen des Modells umkämpften Tauschs für die allgemeine Orientierung der ökonomischen Theorie.

2. Mikrofundierungen der politischen Ökonomie

Unsere Behauptung, daß wir eine neue Mikrofundierung der politischen Ökonomie brauchen, kann mit zwei Begründungen angegriffen werden: Die heutige Mikrofundierung sei adäquat, bzw. wir bräuchten überhaupt keine Mikrofundierung der politischen Ökonomie. Unsere Antwort lautet, daß das Verständnis einer Ökonomie, die durch extensive individuelle Wahlmöglichkeiten charakterisiert ist (d.h. jede Ökonomie), nicht ohne die Analyse von Wahlakten gelingen kann, wobei das Walras-Modell jedoch nicht die Basis dieser Analyse sein kann. Die Option für das Walras-Modell läuft, wie wir zeigen werden, darauf hinaus, von der Herrschaft der Bosse über die Arbeiter, von der Macht der Reichen und von Strukturen der Diskriminierung aufgrund von Rasse und Geschlecht zu abstrahieren. Die Mikroökonomie ganz zu verwerfen, heißt andererseits, die Realität von Wahlmöglichkeiten der Akteure zu verneinen und damit das Wesen und die Dynamik der kapitalistischen Ökonomie grundsätzlich mißzuverstehen. Wir möchten den ersten Teil unserer Behauptung - daß die Walras'sche und klassisch-marxistische Mikrofundierung gleichermaßen inadäquat sind - über eine vielleicht seltsam erscheinende Beobachtung einführen. Die Berücksichtigung der ganzen Bandbreite von Wahlmöglichkeiten, mit der ökonomische Akteure konfrontiert sind, halten wir für das Kennzeichen einer mikroökonomischen Analyse. Doch nach diesem Kriterium ist das Walras-Modell (und dies gilt *a fortiori* für seine neomarxistischen Adaptionen) einfach keine Mikroökonomie, da es das Spektrum an Situationen, in denen Handelnde optimieren, willkürlich begrenzt. Wenn der *homo oeconomicus*, der die walrasianische Welt bewohnt, im Obstladen marginale Substitutionsraten zwischen Äpfeln und Orangen berechnet, um ein Nutzenmaximierungsprogramm durchzuführen, fragt man sich, warum er nicht genauso gründlich optimiert, während er entscheidet, wie hart er für einen Arbeitgeber arbeiten oder ob er seine Schulden zurückzahlen soll. Der *Homo oeconomicus* stellt sich nicht als der *große Optimierer* heraus, auf den man gesetzt hatte, sondern eher als dessen degradierte Version, der es gehorsam ablehnt, seinen Interessen

innerhalb von Verhältnissen nachzugehen, die durch ein Akteurproblem heimge-sucht sind. Wenn generalisiertes Optimierungshandeln zugelassen wird - und die neoklassischen und neomarxistischen Standardmodelle schließen es nur per fiat aus -, bricht das Walras-Modell in sich zusammen. Ein neuer Ansatz der mikro-ökonomischen Theorie nimmt Gestalt an, dem eine beträchtlich größere Menge analytischer Resultate entspringt.

Machen wir, vielleicht kontraintuitiv, weniger restriktive Annahmen über die den Individuen verfügbare Reihe von Strategien, erhalten wir ein adäquateres Modell der tatsächlichen Beschränkungen, denen sich die Individuen gegenübersehen. In-dem wir die Bandbreite der den Individuen zur Verfügung stehenden Wahlmög-lichkeiten vergrößern, liefert das von uns auf den folgenden Seiten entwickelte Modell eine Erklärung von Konflikt und Hierarchie in der Produktion und, teils in der Folge, eine adäquatere Basis für die Theorie kollektiven Handelns. Im Gegen-satz dazu liefert uns der übersozialisierte Akteur der Walras'schen Theorie - der nur maximiert, während er kauft und sich sogar dann an die Regeln hält, wenn sie zu seinem Vorteil ignoriert werden können - ein gesellschaftlich unzulängliches Konzept einer Ökonomie, in der es keine Machtstruktur und keine Möglichkeiten effektiver Kooperation unter den Handelnden gibt.

Beginnen wir mit einem Blick auf die Darstellung von Tauschbeziehungen und ökonomischen Institutionen im Walras-Modell. James Buchanan (1975, S.17) be-schreibt die *Anonymität des Marktes* und den nicht umstrittenen Charakter von Ansprüchen anhand eines »Verkaufsstands an der Straße nach Blacksburg«:

»Ich kenne den Obsthändler nicht persönlich und ich habe kein besonderes Interesse an seinem Wohlergehen. Er verhält sich mir gegenüber genauso... Doch wir beide sind fähig,...effizient Transaktionen zu tätigen, weil beide Parteien die für sie relevanten Eigentumsrechte anerkennen.«

Auf gleicher Linie beschwört Milton Friedman (1962, S.109f.) die Anonymität des Tauschs, um die *Unvereinbarkeit von Marktkonkurrenz und Diskriminierung* zu behaupten:

»Ein freier Markt trennt ökonomische Effizienz von irrelevanten Merkmalen...Der Brotkäufer weiß nicht, ob es von einem Weißen oder Schwarzen, von einem Christen oder einem Juden gebacken wurde...Ein Unternehmer... der in seinen Geschäften Präferenzen zum Ausdruck bringt, die mit Produktionseffizienz nichts zu tun haben...läßt sich am Ende mehr Kosten auf als andere, die keine solchen Präferenzen haben. In einem freien Markt wird er daher Gefahr laufen, von ihnen ausmanövriert zu werden.«

In einem walrasianischen Konkurrenzgleichgewicht verhindert also die Minimie-rung der Kosten die Diskriminierung aufgrund von Rasse, Geschlecht oder ande-ren askriptiven Merkmalen unter ansonsten gleichen Akteuren. Armen Alchian und Harold Demsetz (1972, S.777) erfassen die *Nichtexistenz einer substantiellen Hierarchie* mit der folgenden provozierenden Beobachtung: Die Firma, sagen sie,

»hat keine Beschlußmacht, keine Autorität, keine Disziplinierungsmöglichkeiten, die sich im gering-sten unterscheiden würden von den gewöhnlichen Vertragsverhandlungen zwischen zwei beliebigen Leuten auf dem Markt...(Die Firma) kann feuern oder vor Gericht gehen, genauso wie ich meinen Ge-müshändler feuern kann, indem ich aufhöre, bei ihm zu kaufen, oder ihn verklagen kann, wenn er mangelhafte Produkte liefert.«

Tatsächlich gibt es im Walras-Modell keinerlei Hinweis darauf, daß das Kapital auch nur *formale* Macht über die Arbeit haben könnte. Paul Samuelson (1957, S.894) bemerkt zum Thema Einkommensverteilung in einer kapitalistischen Ökonomie, daß es »bei vollkommener Marktkonkurrenz keine Rolle spielt, wer wen anheuert; lassen wir die Arbeit das Kapital anheuern.« Das Resultat ist, wie Joseph Schumpeter (1952, S.26) vor längerer Zeit festgestellt hat, eine *Dezentralisierung effektiver Macht zugunsten der Konsumenten*:

»Es steht also den Produktionsmitteln und dem Produktionsprozeß unter unseren Voraussetzungen überhaupt kein eigentlicher Leiter gegenüber. Der eigentliche Leiter ist der Konsument. Derjenige, der die Wirtschaft 'leitet', führt nur aus, was Bedürfnis resp. Nachfrage und die gegebenen Mittel und Produktionsmethoden ihm vorschreiben.«

All diesen Positionen unterliegt ein einziges problematisches Resultat des Walras-Modells: die Behauptung, daß im Konkurrenzgleichgewicht die Märkte geräumt werden; daß Preise und der Umfang an Transaktionen auf allen Märkten für das Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage sorgen. Wir werden sehen, warum diese Folgerung so wichtig ist; später werden wir zeigen, daß dieser Schluß, wonach die Märkte geräumt werden, auf der Annahme exogener Vertragsdurchsetzung beruht und daher ein in seiner Bedeutung für die Operationen der kapitalistischen Ökonomie recht begrenzter Spezialfall ist. Im Walras-Modell sind die Gleichgewichtspreise als jene definiert, die mit der Annahme konsistent sind, daß jeder Akteur, bei gegebenen Transaktionen aller anderen, optimiert. Im Gleichgewicht sind alle Akteure sowohl *Preisnehmer*, die keine Kontrolle über die Preise haben, als auch *Mengenerzeuger*, die in beliebiger Höhe kaufen oder verkaufen können. Alle Akteure haben daher die gleiche Macht: keine Macht über die Preise und vollständige Macht über die Mengen. Doch auch Machtunterschiede in einem fundamentalen Sinn kommen nicht vor. Im Gleichgewicht ist der Gewinn B's aus einem Tausch mit A gleich dem aus einem Tausch mit B's nächstbesten Alternative. Denn was würde passieren, wenn diese Gleichheit sei in einer Konkurrenzökonomie nicht gegeben wäre?. Es träte ein dritten Akteur C auf, der gegenwärtig eine Position mit demselben Wert wie B's nächstbeste Alternative einnimmt und der davon profitieren würde, B's gegenwärtige Position einzunehmen. Akteur C hätte A somit einen gegenüber B's Angebot besseren Vertrag bieten und so B's Tausch mit A blockieren können. Da dies nicht geschehen ist, gibt es keinen solchen C, und B's nächstbeste Alternative muß mindestens so viel bringen wie der Tausch mit A. Andererseits kann B's nächstbeste Alternative nicht mehr bieten, denn sonst hätte sich B nicht auf den aktuellen Vertrag mit A eingelassen. Wir schließen, daß B's Gewinn aus dem Handel mit A dem Gewinn aus seiner nächstbesten Alternative genau gleicht, so daß A's Drohung, den Vertrag mit B nicht zu erneuern, B nichts kostet und A daher keine Macht über B gibt.

Wenn aber alle Akteure indifferent sind gegen den Unterschied zwischen ihren gegenwärtigen Transaktionen und ihrer nächstbesten Alternative, müssen die Märkte geräumt worden sein, da die Existenz von überschüssigem Angebot - etwa an Arbeitskraft in der Form von Arbeitslosigkeit - bedeuten würde, daß ArbeiterInnen, die einen Job haben, sich nicht indifferent zu der Alternative verhalten, ih-

ren Job zu behalten oder keinen Job zu haben (ihre nächstbeste Alternative). Die Existenz von überschüssiger Nachfrage - etwa nach Krediten in der Form von Kreditnehmern, die willens, aber nicht in der Lage sind, mehr Kredite zum aktuellen Zinssatz aufzunehmen - wäre ein Zeichen dafür, daß die Kreditnehmer ihre aktuellen Transaktionen ihrer nächstbesten Alternative (keine Kredite aufzunehmen) vorziehen. Anders gesagt, wenn Märkte nicht geräumt werden, wären einige Akteure (Kreditnehmer und Arbeiter in den genannten Beispielen) *mengenrestringiert* (nicht in der Lage, bei den gegebenen Preisen so viel zu tauschen wie sie wollen). Die Anonymität des Tauschs, wie sie von Buchanan betont wird, basiert auf dem Umstand, daß alle Akteure zwischen ihrer aktuellen Transaktion und ihrer nächstbesten Alternative indifferent sind und die Identität des Tauschpartners daher irrelevant ist. Es gibt deshalb keinen Grund, sich auf langfristige Tauschbeziehungen einzulassen, es gibt durch strategisches Verhalten keinen Gewinn zu machen, und der face-to-face-Aspekt des Tauschs hat keine Bedeutung. Transaktionen finden sozusagen unter einem Preisschleier statt. Paradoxerweise können die Tauschpartner füreinander unsichtbar bleiben, weil die Tauschobjekte transparent sind.

Die apolitische Konzeption der Ökonomie folgt direkt daraus, aber um dies zu zeigen, müssen wir eine wichtige (aber wir glauben nicht kontroverse) *hinreichende Bedingung für die Ausübung von Macht* einführen. Akzeptieren wir die Behauptung, *es sei eine hinreichende Bedingung für A's Macht über B, daß, indem A B Sanktionen auferlegt oder androht, A in der Lage ist, B's Handlungen in einer Weise zu beeinflussen, die A's Interessen dient, während B diese Möglichkeit gegenüber A nicht hat*. Weil im Walras-Gleichgewicht die Kosten für B, einen Tausch mit A auszuschlagen, gleich Null sind (B ist frei, mit C auf gleicher Basis zu handeln), kann A B's Wohlergehen nicht beeinträchtigen, indem er das Tauschverhältnis beendet. So können im Konkurrenzgleichgewicht einer Walras-Ökonomie mittels privater Handlungen nichtkoalierender Akteure keine Sanktionen auferlegt werden. Von daher Alchians und Demsetz' Glaube, daß man sich von seinem Arbeit- oder Kreditgeber ohne weiteres verabschieden könne, so arglos wie man die Straße überquert, um lieber im einen statt im andern Supermarkt einzukaufen. Samuelsons Behauptung, daß die Verortung der Entscheidungsgewalt innerhalb einer Firma keinen Unterschied macht, folgt daraus ganz trivial. Denn *Bosse* haben nicht mehr Autorität über die ArbeiterInnen als umgekehrt (sie haben alle keine), und es gibt keine wirklich entscheidende Autorität, deren Position verschoben werden könnte. Eine Firma in den Händen der Belegschaft würde einfach durch die Konkurrenz dazu gezwungen, Struktur und Funktionsweise der kapitalistischen Firma zu duplizieren. Mit einer simplen Erweiterung dieses Arguments kann die traditionelle demokratische und sozialistische Kritik der Fragmentierung der Arbeitsabläufe, der Dequalifizierung und anderer Aspekte der Arbeitserfahrung, sowie der Technologie und der Arbeitsteilung in der kapitalistischen Produktion als grundlos abgewiesen werden. Die Arbeit mag unangenehm

sein, aber eine sozialistische Ökonomie würde dieselbe bieten, außer sie entschied sich dafür, Produktionseffizienz zu opfern.

Daraus folgt auch Friedmans Argument für die Unhaltbarkeit von Diskriminierungen im Konkurrenzgleichgewicht. Wenn etwa die Löhne für schwarze Arbeiter niedriger sind als für weiße und die beiden Gruppen gleich produktiv sind, könnte ein einzelner nicht diskriminierender Unternehmer die billigeren schwarzen Arbeiter anheuern und auf ihre Kosten expandieren, indem er zu geringeren Kosten produziert als die diskriminierenden Kapitalisten. Im Ergebnis würde die Nachfrage nach schwarzen Arbeitern steigen und die Nachfrage nach weißen fallen, was die relativen Löhne der diskriminierten Gruppe in die Höhe treiben würde. Dieser Prozeß würde sich fortsetzen, bis die Löhne gleichauf sind und die Diskriminierung somit beendet wäre.

		Resultate: Kommando über	
		Menschen	Güter und Dienstleistungen
Mittel: Kommando über	Gewalt	Gesetzes- gehorsam	Steuern, Transfers
	Ökonomische Ressourcen	Macht im Tausch	Kaufkraft

Schema 1: Eine Taxonomie der Macht

Schumpeters Souveränität des Konsumenten ist ebenfalls eine unvermeidliche Implikation des Walras-Gleichgewichts, aber wir können nun sehen, daß sie eine eigentümlich zahnlose Form der Souveränität darstellt. Der Definition des Gleichgewichts zufolge ist im Einfluß, den hochverdienende Konsumenten haben, nicht die Macht enthalten, Sanktionen auszuüben. Dieser Einfluß hat eher behaviouristische Form: A (der gutverdienende Konsument mit einer Vorliebe für Kaviar) kann andere dazu bringen, etwas zu tun, was sie ohne A's Käufe nicht getan hätten (mehr Kaviar zu produzieren). A hat allerdings keine Macht *über* irgendeinen Kaviarproduzenten, weil sie alle indifferent sind zwischen A's Käufen und ihrer nächstbesten Alternative.

Kontrastieren wir diese beiden Formen von Macht, indem wir von einem *Kommando über Güter und Dienstleistungen* und einem *Kommando über Akteure* sprechen. Wenn wir weiterhin zwei grundlegende *Mittel* der Machtausübung ausmachen, nämlich das Kommando über Gewalt und das Kommando über ökonomische Ressourcen, können wir leicht eine entscheidende Leerstelle im Walras-Mo-

dell lokalisieren, sofern es als Basis einer demokratischen politischen Ökonomie dienen soll: den Mangel eines Begriffs der Kommandomacht über Akteure, die auf der Kontrolle ökonomischer Ressourcen beruht. Wir bezeichnen sie (zugegeben etwas unscharf) als *Macht im Tausch*, da eine adäquatere Begriffsbildung die Entwicklung des Modells in den folgenden Abschnitten voraussetzt. Seine Verortung in einer einfachen Taxonomie der Macht zeigt Schema 1.

Da es im Walras-Modell keine Macht im Tausch gibt, ist die einzige Macht, die der Reichtum gewährt, die Kaufkraft. Die Eigentümer der Produktionsmittel haben Macht in genau dem Sinne, in dem ein hochbezahlter Athlet Macht hat: Sie haben besseren Zugang zu Gütern und Dienstleistungen, können sich für mehr Freizeit entscheiden als andere und können ihren Erben ähnliche Vorteile vermachen. Die Macht, die sie ausüben, ist, obwohl sie einen ganz anderen Umfang hat, in ihrer *Form* nicht unterschieden von der Macht, die ein Arbeiter ausübt, wenn er eine Tasse Kaffee kauft. Aber die Freunde des Walras-Modells haben nie behauptet, es handle von Macht oder von Rasse und Geschlecht; reicht es für ein Modell nicht aus, die Bestimmung der Preise und die Einkommensverteilung unter Akteuren zu beleuchten, die sich nur durch die Größe ihres Eigentums voneinander unterscheiden? Es würde tatsächlich ausreichen, aber wir werden sehen, daß die Art, wie das Walras-Modell von Macht abstrahiert, es auf eine unhaltbare Theorie selbst seiner eng definierten Analysegegenstände, Preise und Einkommensverteilung, festlegt. Es war weitgehend die Unzufriedenheit mit dem Walras-Modell, sozusagen bei seinen eigenen Ansprüchen genommen, welche zur Entwicklung einer, wie wir sie nennen, post-walrasianischen Ökonomie führte. Wir wollen nun einige wesentliche Dimensionen des post-walrasianischen Aufbruchs klären und nebenher sorgfältiger definieren, was wir unter walrasianischer Ökonomie verstehen, indem wir die beiden kritischsten Abstraktionen des Walras-Paradigmas dingfest machen: das Axiom der exogenen Anspruchsdurchsetzung und die Annahme, daß die Akteure exogen determiniert seien. Wir können dann drei Varianten der post-walrasianischen Ökonomie erzeugen, indem wir jeweils diese beiden Annahmen wegfällen lassen. Diese Varianten werden in Schema 2 aufgezeigt.

Nur diejenigen Ökonomen, die die Annahme exogener Anspruchsdurchsetzung fallen lassen, erfassen im Modell das, was als *instrumentell-umkämpfter Tausch* bezeichnet werden kann, da die Aktivitäten der Akteure als instrumentell im Hinblick auf präformierte Ziele begriffen werden. Effizienzlohntheorie (Akerlof/Yellen 1986) und Transaktionskostenanalyse (Williamson 1985) gehören allgemein zu diesem Typ. Unter den Theoretikern des instrumentell-umkämpften Tauschs ist eine wichtige Teilgruppe zu finden, die wir als neo-hobbesianische Ökonomen bezeichnen. Deren führende Repräsentanten sind Oliver Williamson, Armen Alchian und Harold Demsetz. Sie fassen das Problem des *Opportunismus* als durch die menschliche Natur gegeben und kommen zu dem Ergebnis, daß die hierarchische Struktur der kapitalistischen Firma einfach eine effiziente Lösung dieses Problems darstellt. In einer Neuauflage des Hobbes'schen Arguments für einen

mächtigen Souverän, das im Verweis auf den Naturzustand gründet, behaupten Alchian und Demsetz (1972), daß ein freies und gleiches Team von ArbeiterInnen, die sich dem Problem ihrer eigenen opportunistischen Neigungen gegenübersehen, einer oder einem der ihnen die Macht gewähren würde, andere Gruppenmitglieder zu kontrollieren, ja zu feuern.

Durchsetzung von Ansprüchen:
Exogen Endogen

Konstituierung der Akteure	Exogen	<p>Walras-Tausch:</p> <p>L.Walras M.Morishima K.Arrow-G.Debreu J.Roemer</p>	<p>instrumentell umkämpfter Tausch: O.Williamson</p> <p>Transaktionskostentheorie: Alchian/Demsetz</p>
	Endogen	<p>Konst.-kontraktueller Tausch:</p> <p>A.Smith A.K.Sen</p> <p>Evolutionäre Spiele F.Hajek</p>	<p>Konst.-umkämpfter Tausch:</p> <p>G.Akerlof D.North K.Marx</p> <p>Umkämpfter Tausch</p>

Schema 2: Die Variationen der ökonomischen Theorie

Umgekehrt argumentieren Ökonomen, die das Axiom der externen Vertragsdurchsetzung beibehalten, aber die Exogenität der Präferenzen verwerfen, etwa A.K Sen, mit einem Modell des *konstitutiven kontraktuellen Tauschs*: Akteure werden im Tauschpozeß konstituiert. Schließlich arbeiten Leute wie wir, die beide walrasianischen Annahmen fallen lassen, mit einem Modell des *konstitutiven umkämpften Tauschs*. Im Schlußabschnitt werden wir die These vertreten, daß es im Falle umkämpfter Tauschakte auch überzeugende Gründe dafür gibt, daß sie konstitutiv sind. Abgesehen von einer kurzen Bemerkung zur Diskriminierung aufgrund von Rasse und Geschlecht werden wir allerdings wenig über die konstitutive Natur des Tauschs zu sagen haben (vgl. Bowles/Gintis 1986).

Besonders angesichts dieser neuen Entwicklungen in der post-walrasianischen Theorie wäre es ein Fehler, wenn die Unzufriedenheit mit dem Walras-Modell dazu führen würde, das mikroökonomische Denken ganz zu verwerfen. Daher vermuten wir, daß der zweite Teil unserer Behauptung - was die Notwendigkeit

einer mikroökonomischen Fundierung der politischen Ökonomie anbelangt - weniger umstritten ist, aber eher zu Mißverständnissen führen kann. Wir meinen einfach, daß eine adäquate Gesellschaftstheorie eine konsistente Erklärung dafür liefern muß, wie individuelle Entscheidungen in historisch gegebenen Umständen zu bestimmten gesellschaftlichen Ergebnissen führen. Unsere Position legt uns auf wenig mehr fest als auf die Behauptung, daß Leute Entscheidungen treffen und daß diese Entscheidungen einen Unterschied machen. Nicht einmal in verkürzter Redeweise ist es nützlich zu sagen, daß *Strukturen sich selbst reproduzieren*, oder daß Regeln durch eine intrinsische Logik reproduziert werden; die Einschränkungen, unter denen Entscheidungen getroffen werden, und die Evolution dieser Einschränkungen ist Resultat dessen, was Leute tun oder nicht tun. In dieser vielleicht minimalistischen Manier definiert, enthält die Behauptung, daß die Mikrofundierung wesentlich ist, kein Urteil über die womöglich rigoros zusammengestrichene Speisekarte, von der gewählt werden kann, über die vielleicht despotischen oder opaken Regeln, durch die individuelle Entscheidungen gesellschaftliche Resultate zeugen, oder über die Bedingungen, unter denen Präferenzen oder Verpflichtungen der Akteure geformt wurden. Der Gedanke, daß Akteure Regeln machen und Regeln Akteure ist nichts als eine leicht veränderte (doch weniger beschwörende) Version der Marx'schen Feststellung, daß die Menschen die Geschichte machen, aber unter historisch vorgefundenen Bedingungen, die sie nicht gewählt haben. Wobei anzufügen ist, daß auch »Bedingungen Menschen machen«, eine Bemerkung, der Marx sicher zugestimmt hätte.

Einsichten werden oft gewonnen, wenn von den individuellen Präferenzen und gegebenen Bedingungen ausgehend auf gesellschaftliche Resultate geschlossen wird, wie wir es hier vorrangig tun. Aber angesichts der endogenen Konstitution der einzelnen Akteure werden wir nicht - und können wir logisch nicht - den Einzelakteur als Erklärungsgrundlage heranziehen. Daher ist das intellektuelle Unternehmen, Regeln und ihre Evolution aus vorgegebenen individuellen Präferenzen und Fähigkeiten abzuleiten - charakteristisches Forschungsprogramm von sozialen Vertragstheorien, einigen Versionen des methodologischen Individualismus, der konservativen Theorien des Eigentumsrechts und mancher evolutionärer Spieltheorien - aus unserer Sicht inkohärent und jedenfalls nicht aus der verbindlichen Orientierung an ökonomischer Mikrofundierung abzuleiten. Es ist nicht vernünftiger, Menschen als vorgegeben aufzufassen und zu fragen, welche Regeln sich aus ihrer Interaktion in einer regellosen Umwelt entwickeln würden, als eine Menge von Regeln zu nehmen und zu fragen, was für eine Sorte Menschen sich aus der Einwirkung dieser Regeln auf das vorsoziale genetische Potential des *homo sapiens* ergeben würde. Wenn beide Perspektiven zusammen angewandt werden, sind sie potentiell erkenntnisbringend: die Wahl des Schwerpunkts kann nicht durch ein methodologisches fiat festgelegt werden.

Wir glauben, daß der zentrale Charakter individueller Entscheidung, auf der unser Plädoyer für die Mikrofundierung beruht, nicht durch substantielle Gründe verteidigt werden muß. Wir halten dies einfach für eine deskriptive Feststellung über

kapitalistische, staatssozialistische oder andere Gesellschaften, die wir zu verstehen suchen. Und es ist eine normative Orientierung der Demokratietheorie: Die Entscheidungen, die Leute fällen, sollten einen Unterschied machen. Wir können in unseren Ansatz vom konstitutiven umkämpften Tausch mit Hilfe eines Modells des Arbeitsmarkts und des Arbeitsprozesses einführen.

3. Bosse und Arbeiter: Der Arbeitsmarkt als konstitutiver umkämpfter Tausch

Wie Marx' Diskussion der Extraktion der Arbeit aus der Arbeitskraft deutlich macht, ist das Verhältnis von Lohnarbeit und Kapital ein umkämpfter Tausch, da zwar die Arbeitszeit vertraglich festgelegt werden kann, jedoch im allgemeinen nicht Umfang und Qualität der tatsächlich geleisteten Arbeit. Auch das Verhältnis von Kreditgeber und Kreditnehmer oder von Eigentümer und Management einer Firma ist ein umkämpfter Tausch, da wohl der Zeitplan für die Rückzahlung der Anleihe vertraglich geregelt werden kann, aber nicht die Aktivität des Kreditnehmers, die die Möglichkeit der Rückzahlung bestimmen wird. Im allgemeinen gilt, daß es keine exogene Anspruchsdurchsetzung gibt und der Tausch umkämpft ist, wenn keine relevante dritte Partei existiert (etwa wenn A und B souveräne Staaten sind), wenn das umstrittene Attribut nur unzulänglich oder mit beträchtlichen Kosten gemessen werden kann (etwa Arbeitseinsatz oder das vom Management eingegangene Risiko), wenn das relevante Beweismaterial vor Gericht nicht zulässig ist (etwa ein Augenzeugenbericht, der nicht zusätzlich bestätigt werden kann), wenn es keine Sanktionsmöglichkeit gibt (etwa wenn die verklagte Partei bankrott ist) oder wenn durch das Ausmaß an Kontingenzen bei vertragsrelevanten künftigen Umständen ein vollständig spezifizierter Vertrag unmöglich gemacht wird. In solchen Fällen werden die *ex-post*-Vertragsbedingungen durch die Kontroll- und Sanktionsmechanismen bestimmt, die von A eingesetzt werden, um B dazu zu veranlassen, das gewünschte Maß des umstrittenen Attributs beizubringen. Wir möchten an dieser Stelle einen äußerst wichtigen endogenen Durchsetzungsmechanismus hervorheben: *kontingente Erneuerung*. Dieser tritt ein, wenn A B Leistung abverlangt, indem er oder sie verspricht, den Vertrag in Zukunft periodisch zu erneuern, falls er oder sie zufriedengestellt ist und ihn anderenfalls zu aufzukündigen. Ein Manager zum Beispiel kann einem Arbeiter die Wiederbeschäftigung für den Fall zufriedenstellender Leistung versprechen oder ein Kreditgeber kann einem Kreditnehmer ein kurzfristiges Darlehen anbieten mit dem Versprechen, es zu verlängern, falls sich der Kreditnehmer in seinen Geschäften umsichtig verhält. Der Arbeitsmarkt ist ein passender Fall. Ein Beschäftigungsverhältnis kommt zustande, wenn der Arbeiter darin einwilligt, sich gegen einen Lohn der Autorität eines Arbeitgebers zu unterwerfen. Das Versprechen des Arbeiters, ein adäquates Maß an Eifer und Sorgfalt auf die ihm zugewiesenen Aufträge zu verwenden, ist rechtlich nicht einlösbar. Auf dem vom Management erwarteten Leistungsniveau ist die Arbeit für den Arbeiter subjektiv kostspielig, für den Arbeit-

geber wertvoll und sie zu messen teuer. Das Manager-Arbeiter-Verhältnis ist daher ein umkämpfter Tausch. Die endogenen Durchsetzungsmechanismen des Unternehmens, nicht der Staat, sind somit zuständig für die Sicherung eines bestimmten Niveaus an Arbeitsleistung pro Arbeitsstunde.

Ein einfaches Modell der Manager-Arbeiter-Beziehung wird diesen archetypischen Fall eines umkämpften Tauschs erhellen. Unser Ziel ist es, jene Aspekte des Arbeitsmarkts und des Arbeitsprozesses zu identifizieren, die die Tauschbedingungen determinieren: Lohnsatz und Arbeitsintensität. Es sei e das Maß an Arbeitsleistung des Lohnabhängigen B. Wir nehmen an, daß diese Arbeitsleistung oberhalb eines Mindestniveaus e' für B kostspielig ist. B's Arbeitgeber, A, weiß, daß B sein Leistungsniveau e wählen wird nach Maßgabe sowohl der Kosten, die ihm sein Arbeitseinsatz bereitet, wie der Sanktionen, die ihm A auferlegen wird, wenn dieser mit B's Leistung nicht zufrieden ist. Natürlich kann der Arbeitgeber entscheiden, B nicht zu entlassen, falls die Kosten der Entlassung (Demoralisierung oder Unmut bei den Kollegen, Arbeit nach Vorschrift, Streik oder einfach die Such- und Ausbildungskosten für den Ersatz) exzessiv sind. Das Niveau der Arbeitsintensität wird - in einem direkten Sinne - durch den Arbeiter gewählt. Aber bei dieser Entscheidung muß der Arbeiter kurz- und langfristige Kosten und Nutzen in Betracht ziehen. Jetzt weniger arbeiten etwa bedeutet mehr Müßiggang bei der Arbeit jetzt und die Wahrscheinlichkeit, später keinen Job und daher weniger Einkommen zu haben. Um dieser Zeitdimension gerecht zu werden, fassen wir den Job eines Arbeiters als ein Gut, dessen Wert zum Teil von der Höhe seines Arbeitseinsatzes abhängt.

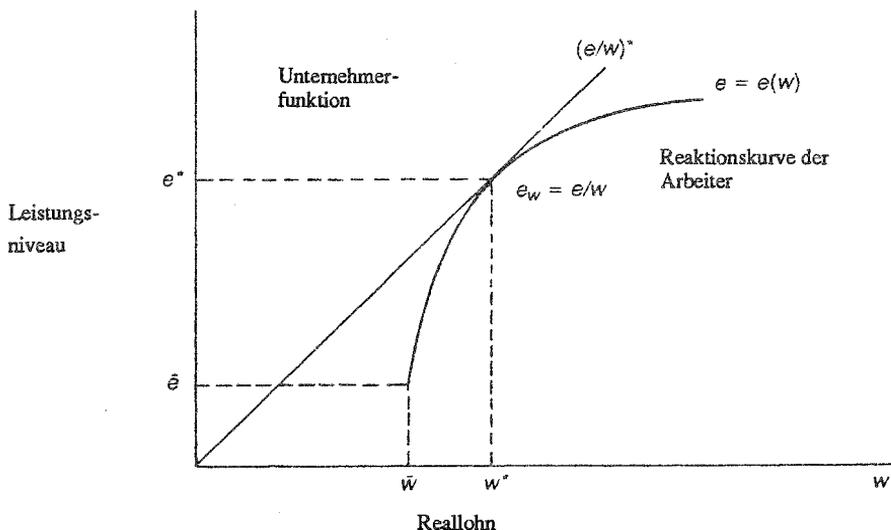
Wir definieren den Wert des Beschäftigungsverhältnisses $v(w)$ als den diskontierten gegenwärtigen Wert des zukünftigen Einkommensstroms unter Einbeziehung der Möglichkeit, daß der Arbeiter entlassen wird; aus einsichtigen Gründen ist dieser Wert eine ansteigende Funktion des aktuellen Lohnsatzes w . Wir definieren die Auffangposition z als den aktuellen Wert des zukünftigen Einkommens einer Person, deren Beschäftigungsverhältnis beendet ist - vielleicht den aktuellen Wert eines künftigen Stroms an Arbeitslosenunterstützung, den aktuellen Wert eines anderen Arbeitsplatzes oder, eher wahrscheinlich, die Sequenz dieser beiden, gewichtet durch die erwartete Dauer der Arbeitslosigkeit. Dann ist A's Drohung mit der Entlassung nur glaubwürdig, wenn $v(w) > z$. Wir bezeichnen die Differenz zwischen dem Wert des Beschäftigungsverhältnisses und der Auffangposition, $(v)w - z$, als die Beschäftigungsrente oder als die Kosten des Arbeitsplatzverlusts. Wir sprechen hier von einer Rente, weil es sich um einen Aufschlag auf das Einkommen eines identischen Lohnabhängigen ohne Arbeitsplatz handelt. Lohnabhängige, die eine Beschäftigungsrente erhalten, sind gegenüber einem Jobverlust nicht indifferent (dessen Kosten sind nicht gleich Null). Beschäftigungsrenten für Arbeiter auf Arbeitsmärkten stellen einen besonders wichtigen Fall der allgemeineren Kategorie der Durchsetzungsrenten dar, die in allen Fällen von konkurrenzbestimmtem umkämpftem Tausch unter Bedingungen kontingenter Erneuerung auftreten. Unser Ziel ist es, zu zeigen, daß Arbeitsplatzrenten - und, allgemeiner,

Durchsetzungsrenten - in einem Konkurrenzgleichgewicht des umkämpften Tauschs auftreten.

Wäre der Lohn niedrig genug, würde dies den Job für die Arbeiterin nicht begehrenswerter machen als eine Periode der Arbeitslosigkeit, der sich Arbeitssuche und eine andere Arbeit anschließen. Es sei w' dieser Lohn, der gleich $v(w)$ und z ist. Dieser Lohnsatz impliziert eine Beschäftigungsrente von Null, gibt der Arbeitgeberin keine effektiven Sanktionsmöglichkeiten und führt daher zu dem von der Lohnabhängigen frei gewählten Leistungsniveau e' , dem »Lockerer-Lenz-Niveau« der Arbeitsintensität. Wir nennen w' den *Vorbehaltslohn*. Zu jedem geringeren Lohn als w' wird die Arbeiterin eine Beschäftigung ablehnen oder kündigen, falls sie eine hat. Die Höhe von w hängt offensichtlich ab vom jeweiligen Genuß, den Arbeit oder Freizeit für die Arbeiterin bringen, dem Niveau und der Streubreite von Arbeitslosenunterstützung, der erwarteten Dauer der Arbeitslosigkeit für eine gekündigte Arbeiterin, dem Verlust an betrieblichem Status, der mit der Aufnahme einer neuen Arbeit verbunden ist sowie von der Möglichkeit, anderweitig Einkommen zu beziehen. Im Walras-Modell muß der Gleichgewichtslohn gleich dem Vorbehaltslohn sein; sonst wären die Arbeiter nicht indifferent zwischen ihrer gegenwärtigen Transaktion und ihrer nächstbesten Alternative.

Wir nehmen an, daß A ein Kontrollsystem hat, so daß B's Leistung mit der Wahrscheinlichkeit f , die positiv von B's Arbeitseinsatz abhängt, für angemessen gehalten wird. Wenn dieses Leistungsniveau als unzureichend eingeschätzt wird, wird B mit der Wahrscheinlichkeit $1-p$ entlassen (wobei p die Wahrscheinlichkeit ist, daß er *nicht* entlassen wird). Es ist die Verknüpfung von Arbeitseinsatz und der Wahrscheinlichkeit, den Arbeitsplatz zu behalten, die B dazu bringt, Leistung oberhalb von e' zu bringen. Um mehr Leistung als e' herauszuholen, muß A einen höheren Lohn als w' anbieten und dabei die Kosten für den höheren Lohn gegen den Nutzen abwägen, den der größere Einsatz bringt, zu dem B durch höhere Kosten des Arbeitsplatzverlusts gebracht wird. Bei jedem gegebenen Lohn wird der Arbeiter bestimmen, wie hart er arbeiten will, indem er die Grenzkosten der zusätzlichen Anstrengung abwägt gegen deren Einfluß auf die Wahrscheinlichkeit, den Job und damit weiterhin die Beschäftigungsrente zu erhalten. Mit dem Hinweis, daß die Rückfallposition z dem Tausch exogen ist, können wir B's optimale Reaktion auf w , die wir die *Arbeitsextraktions-Funktion* nennen, einfach als $e = e(w)$ notieren. In der Umgebung des Konkurrenzgleichgewichts steigt e mit w , allerdings mit sinkender Rate, d.i. $e_w > 0$, $e_{ww} < 0$.

Der Gleichgewichtslohn und das zugehörige Leistungsniveau, in Schema 3 illustriert, werden wie folgt festgelegt. Akteur A kennt B's optimale Reaktionskurve $e(w)$, daher kennt A, sobald er über den Lohn entscheidet, mit Sicherheit das entsprechende künftige Leistungsniveau. Dann optimiert Akteur A, bei gegebener Reaktionskurve von B - er maximiert den Profit, oder, was in diesem Modell äquivalent ist, er minimiert die Kosten. Gleichgewichte kontingenter Erneuerung sind daher Stackelberg-Gleichgewichte, in denen Akteur A das Spiel eröffnet, indem er B, der den zweiten Zug hat, ein Friß-oder-stirb-Angebot macht.



Schema 3: Optimale Löhne und Arbeitsintensität

Die Lösung für A's Optimierungsproblem besteht darin, w so festzulegen, daß $e_w = e/w$, d.h. daß der Grenzeffekt einer Lohnerhöhung auf die Arbeitsleistung gleich der Durchschnittsleistung ist, die pro Lohnkosteneinheit erbracht wird. Diese Lösung ergibt die Gleichgewichtsleistung e^* und den Gleichgewichtslohn w^* , wie in Schema 3 aufgezeigt. Die Gerade $(e/w)^*$ ist einer der Kostenvektoren des Arbeitgebers bei Voraussetzung gleichförmiger Arbeit: Alle Punkte auf dieser Geraden bilden dieselbe Leistung pro Lohneinheit ab und der Arbeitgeber ist daher indifferent gegen sie. Ihre Steigung ist e^*/w^* . Selbstverständlich werden steilere Geraden bevorzugt.

Es gibt offensichtlich zwei wichtige Resultate. Zunächst ist $e^* > e'$, so daß B ein größeres Leistungsniveau bringt als er ohne die Durchsetzungsrente und das Kontrollsystem des Arbeitgebers getan hätte. Zweitens ist $w^* > w'$, also erhält B einen Lohn, der höher ist als der Vorbehaltslohn. Das erste Resultat zeigt, daß A's Durchsetzungsstrategie effektiv ist; das zweite zeigt, daß der Arbeitsmarkt im Konkurrenzgleichgewicht nicht geräumt wird: ArbeiterInnen, die einen Arbeitsplatz haben, sind nicht indifferent gegenüber dem Arbeitsplatzverlust, und es gibt ansonsten gleiche ArbeiterInnen, die entweder unfreiwillig arbeitslos sind oder weniger begehrten Jobs haben. Natürlich liegen beide Resultate im Konflikt mit dem Walras-Modell, das als ein Grenzfall des umkämpften Tauschs begriffen werden kann, der eintritt, wenn es entweder keinen Interessenkonflikt zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer über die Arbeitsleistung gibt, oder wenn ein kostenloses Mittel vorhanden ist, mit dem A ein bestimmtes Leistungsniveau erzwingen kann. Die erste dieser Bedingungen kann in Schema 3 dargestellt werden, indem e' , die Arbeitsleistung, die B unabhängig vom Lohn bringt, hypothe-

tisch erhöht wird. Dies könnte etwa geschehen, wenn sich Arbeitsnormen zugunsten höherer Einsatzbereitschaft änderten. Alternativ dazu könnte e' z.B. steigen, wenn der Arbeitgeber andere Mittel hätte, Leistung abzuverlangen, etwa durch physische Strafen. An einem bestimmten Punkt kann e'/w' den Wert von e_w übersteigen, was heißt, daß es die optimale Lösung für A ist, einfach w' zu zahlen und die Leistung e' zu akzeptieren.

Der zweite walrasianische Fall kann durch *Abflachung* der optimalen Reaktionskurve $e(w)$ illustriert werden, so daß das Leistungsniveau nicht signifikant mit der Durchsetzungsrente variiert. Dies könnte etwa dann der Fall sein, wenn die Arbeiter so reich wären, daß sie gegen zusätzliches Einkommen indifferent sind. An einem bestimmten Pkt erreichen wir wieder die Ecklösung (e', w'), d.h. die Walras-Lösung: Der Arbeitgeber bietet einen Lohn gleich dem Vorbehaltslohn w' an, gibt den Versuch auf, Sanktionen in Form einer Durchsetzungsrente auf den Arbeiter anzuwenden und akzeptiert das Leistungsniveau e' . Ein wichtiger Punkt ist vielleicht, daß das Walras-Ergebnis so interpretiert werden kann, daß es entweder den nicht entfremdeten, womöglich auch den konformistischen, normorientierten Stachanow'schen Arbeiter erfordert (erster Fall) oder den einkommenssaturierten Arbeiter, der durch das Zuckerbrot des Lohns nicht manipuliert werden kann (zweiter Fall). Dann wäre in beiden Fällen der Arbeitsprozeß kein umkämpfter Tausch, der Arbeitsmarkt würde im Gleichgewicht geräumt und kein Akteur könnte einem anderen Sanktionen auferlegen. Unsere hinreichende Bedingung für die Ausübung von Macht würde in diesen Fällen nicht auftreten. Es wäre dennoch aus guten Gründen zu vermuten, daß zumindest im ersten Fall Machtausübung impliziert ist, vielleicht in der vorgängigen Sozialisation der Arbeiter, die harte Arbeit als Norm akzeptieren läßt oder in wirksamen Sanktionen der Arbeitgeber, die mit dem Einkommen nichts zu tun haben. Wir halten beide Fälle für unrealistisch: Arbeiter sind gegenüber höherem Einkommen nicht gleichgültig und sie würden das profitmaximierende Maß an Arbeitseinsatz ohne die Sanktionen der Arbeitgeber nicht bringen.

4. Zwang und Konsens im kapitalistischen Arbeitsprozeß

Wenn aus empirischen Gründen zurecht die Rückwege zum Walras-Modell der Markträumung, entweder über den Stachanow'schen oder den einkommenssaturierten Arbeiter, abgelehnt werden, kann doch auch unserem Konzept des Arbeitsprozesses und des Arbeitsmarktes vorgeworfen werden, daß es wichtige Aspekte des real existierenden Kapitalismus, insbesondere die gesellschaftliche Natur des Arbeitsprozesses und den Sozialstaat, nicht einbezieht. Indem wir das Zuckerbrot hoher Löhne und die Peitsche der Entlassung ins Licht rücken, abstrahieren wir allerdings nicht von anderen möglicherweise wichtigen Aspekten der Regulierung der Arbeit, wie etwa Konformismus, guter Wille und Stolz auf die Arbeit, denn diese bestimmen den Funktionsverlauf der Arbeitsextraktion. Bieten nicht der Sozialstaat und die Möglichkeit kollektiven Verhandels den Arbeitern einen gewis-

sen Schutz vor Entlassungen und ein Minimum an Lebensstandard, wenn sie arbeitslos sind? Sicher, aber das Maß an Kündigungssicherheit und die Arbeitslosenversicherung sind integrale Bestandteile des Modells (durch p bzw. z dargestellt). Tatsächlich gehört zu den Vorteilen des Modells, daß es eine Analyse der ökonomischen Wirkungen des Sozialstaats erlaubt, die deutlich über die Standarddebatten zu den Auswirkungen von Steuern und Transferzahlungen auf das Angebot an Produktionsfaktoren und auf das individuelle Sparverhalten hinausgeht.

Die Problematik von Konsens und gesellschaftlichen Normen muß um einiges gründlicher diskutiert werden. Das Ausmaß, in dem Arbeiter harte Arbeit als belastend oder als lohnend erfahren hängt offenbar von den vorherrschenden Arbeitsnormen ab und vielleicht auch vom wahrgenommenen Maß an Fairness im Tausch und von der Legitimität der Herrschaft des Unternehmers. Diese Faktoren würden daher die Form unserer Arbeitsextraktionsfunktion $e = e(w)$ beeinflussen. Weiterhin hängen die Wahrscheinlichkeit, beim Arbeiten unterhalb des vom Unternehmer erwarteten Intensitätsgrads entdeckt zu werden und die Wahrscheinlichkeit, in einem solchen Fall entlassen zu werden, teilweise vom Grad der Solidarität unter den Arbeitern ab. Auch dies hat dann Einfluß auf die zentralen Funktionsverläufe und Parameter unseres Modells - besonders auf die Überwachungsfunktion $f(e)$ und die Wahrscheinlichkeit, entlassen zu werden ($1-p$). Ebenso offensichtlich spielt Konsens eine Rolle: Schließlich sind es die Arbeiter, die den Grad der Arbeitsintensität wählen. Vor dem Hintergrund dieser Interpretation haben wir kein Problem mit dem Konzept, wonach Konsens bei den Arbeitern zum Teil auf strategischer Rationalität beruht. Unser Modell stellt eine Möglichkeit dar, just eine solche Situation zu analysieren: Arbeitgeber strukturieren eine Situation dergestalt, daß Arbeiter rational entscheiden (d.h. konsensuell zustimmen), härter zu arbeiten, als sie es unter anderen Umständen tun würden. Wie wir gesehen haben, können nichtstrategische Normen beträchtlichen Einfluß auf diesen Prozeß nehmen. Z.B. können Normen rassistischer Solidarität Weiße davon abhalten, mit dem Management bei der Kontrolle des Leistungsniveaus weißer - aber nicht schwarzer - Arbeiter zu kooperieren. Umgekehrt läßt unser Modell vermuten, daß das »gewählte« Leistungsniveau bei vorhandenen Rassenkonflikten größer sein wird als in einer Situation, in der ein allgemeines Solidaritätsprinzip in Kraft ist. Es sollte auch darauf hingewiesen werden, daß Zwang oft eine entscheidende Rolle bei der Reproduktion nichtstrategischer Normen spielt, so daß Konsens und Zwang nicht als Antinomien, vielmehr als komplementär betrachtet werden sollten. Strafe für Diebstahl etwa könnte vielleicht nicht der entscheidende Mechanismus für die Erklärung sein, warum die meisten Arbeiter nicht stehlen, obwohl derartige Repressalien wichtig sein können, um die Normen gegen Diebstahl aufrechtzuerhalten. Dasselbe könnte man natürlich von der Norm, hart zu arbeiten, sagen: Kostenreiche Entlassungen von Bummlern könnten für die Reproduktion der Norm wesentlich sein. Tatsächlich könnte für den Fall, daß die Norm ohne Sanktionsfolge verletzt werden könnte, vermutet werden, daß die den Normverlet-

zern (die bei der Arbeit bummeln) zuwachsenden Gewinne eine beträchtliche Anzahl Arbeiter dazu bringen könnten, zu bummeln, und unter solchen Bedingungen könnte die Norm erodieren.

Wenn nun Entlassungen für die Aufrechterhaltung von Arbeitsnormen (und vielleicht anderer strategischer Normen) zentral sind, ist schwer einzusehen, warum gesagt werden solle, daß die Drohung mit Sanktionen dieser Art keine Bedeutung haben solle, wenn es darum geht, die Höhe des Arbeitseinsatzes zu erklären. Dies gilt, *selbst wenn die große Mehrheit der Arbeiter jederzeit der Norm gehorchen, ja sie festigen würde*. Gleichermäßen verwirrend wäre es, der Versuchung nachzugeben und zu behaupten, daß die Arbeiter spontan ihrer Ausbeutung zustimmen, da das Maß an Arbeitseinsatz durch eine Leistungsnorm geprägt ist, hinter der wiederum der Knüppel der Kündigungsdrohung steckt. Auch könnte nicht behauptet werden, der Arbeitseinsatz beruhe auf einem positiven beidseitigen Übereinkommen über die jeweiligen, wenn auch immer noch ungleichen, Anteile aus dem Ertrag einer solchen Leistungsextraktion, denn irgend ein Übereinkommen, wonach ein solches Leistungsniveau künftig gebracht werde, ist nicht notwendig, genauso wie die wechselseitige Teilung der Erträge zwar möglich, aber nicht notwendig ist.

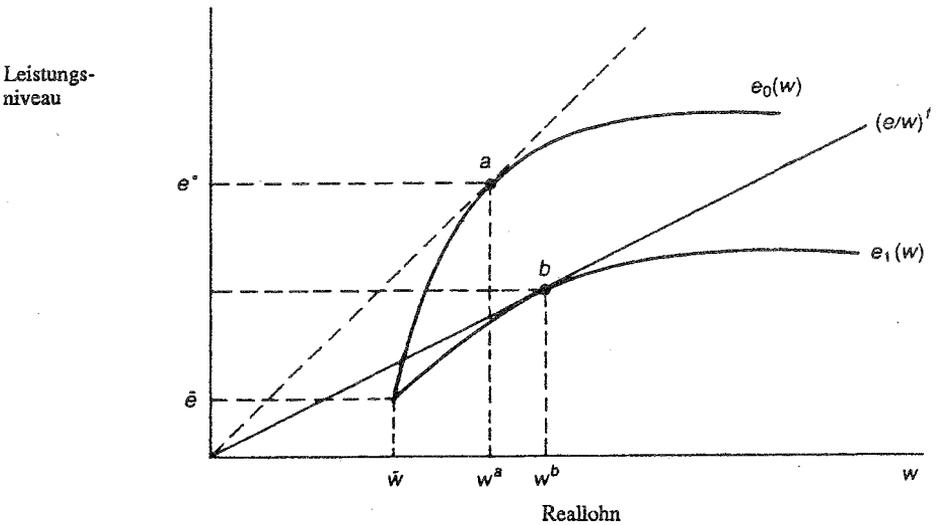
Da nichtstrategische Normen und strategische Rationalität so eng miteinander verknüpft sind, ist es schwierig, auf sinnvolle Weise die Frage nach ihrem jeweiligen Gewicht zu stellen. Es könnte eingewandt werden, daß es, zumindest in fortgeschrittenen kapitalistischen Gesellschaften, nichtstrategische Normen waren, die vorrangig den Arbeitsprozeß geprägt haben. Dies könnte heißen, daß die Arbeiterklasse insgesamt sich eher mehr als weniger im »Konsens« mit dem Lohnarbeitssystem fand und daß dies eine Tatsache von überwältigender historischer Bedeutung ist, die verdunkelt wird durch die Betonung der Interessenunterschiede zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern in der Theorie des umkämpften Tauschs. Wir würden darauf antworten, daß die Theorie des umkämpften Tauschs diesen historische Anpassungsvorgang ganz eindeutig *miteinbezieht*, daß ihre Erklärung der Abneigung, die konkurrenzbestimmte Märkte gegen demokratische Arbeitsformen haben, zur *Erklärung* dieser Anpassung beiträgt und daß die Anpassung jedenfalls nie so vollständig war, daß die Konflikte, die unser Modell ins Licht rückt, unterdrückt worden wären.

Man könnte auch einwenden, daß Entlassungen kaum die Regel seien. Dies würde jedoch ein schwerwiegendes Mißverständnis unseres Modells an den Tag legen. Es könnte durchaus sein, daß wir in Wirklichkeit *keine* Entlassungen beobachten; der Grund dafür könnte jedoch sein, daß die Kosten der Entlassung so hoch sind, daß kein Arbeiter auf den Gedanken kommen würde, dieses Risiko einzugehen. Auf einer ähnlichen Argumentationslinie wurde von manchen behauptet, daß die Entlassungsdrohung im fortgeschrittenen Kapitalismus zahnlos geworden sei. Allerdings gibt es für diese Ansicht keine empirische Stütze. Das Maß an Absicherungen im Lohnverhältnis ist zumindest in den Vereinigten Staaten ganz gering, wo 1989 nur 12% der Belegschaften von privaten Firmen Gewerkschaftsmitglie-

der waren und 1988 weniger als einer von drei Arbeitslosen Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung erhielt. Unsere Schätzungen der Kosten eines Arbeitsplatzverlusts für typische amerikanische Arbeiter im Produktionsbereich reichen von 33% bis 75% des jährlichen Einkommens nach Steuern, keineswegs ein trivialer Betrag.

Wenn zwei Ursachen - Zwang und Konsens etwa - eine Wirkung auf komplementäre Weise produzieren, könnten wir ihr jeweiliges Gewicht ausfindig machen, indem wir der Frage nachgehen, wie die Wirkung mit jeder der beiden Ursachen korreliert. Stützt dieser Ansatz die Behauptung, daß Entlassungsdrohungen verhältnismäßig unwichtig sind? Wir möchten Kündigungsdrohungen eng interpretieren und ihr Gewicht absichtlich zu gering ansetzen, indem wir von der vielleicht wichtigen Rolle abstrahieren, die sie bei der Aufrechterhaltung nichtstrategischer Normen haben. Mit anderen Worten fassen wir sie so, daß sie als Sanktionsdrohungen keine Bedeutung als *unmittelbare* Ursache des Leistungsniveaus haben. Dies würde bedeuten, daß die Arbeitsextraktionsfunktion flach oder annähernd flach ist: Arbeitsleistung wäre nicht an kurzfristige Änderungen der Lohnhöhe und an das Ausmaß der Arbeitslosigkeit, also nicht an entsprechende Änderungen der Beschäftigungsrenten gekoppelt. (Langfristige Änderungen könnten der obigen Argumentation zufolge als Resultat der Stärkung der Arbeitsnormen beobachtet werden.) Aber in den einschlägigen ökonomischen Studien zu den Vereinigten Staaten und zu Großbritannien wird die Hypothese einer flachen Arbeitsextraktionsfunktion entschieden zurückgewiesen. Tatsächlich erklären Veränderungen der Kosten des Arbeitsplatzverlusts in den Vereinigten Staaten ökonomisch einen bedeutenden Teil der Varianz der gesamten Arbeitsproduktivität, wobei der Kapitaleinsatz pro Arbeiter, das Lohnniveau und andere möglicherweise relevante Einflußfaktoren konstant gehalten wurden. Juliet Schors Studie zur Arbeitsdisziplin in Großbritannien, in der sie direkte Meßverfahren der Arbeitsproduktivität verwendet, bestärkt deutlich unsere Behauptung, daß die Kosten des Arbeitsplatzverlusts das Leistungsniveau beeinflußt. Wir fassen dies nicht als Evidenz dafür, daß Kündigungsdrohungen wichtiger sind als konsensuelle Normen, sondern nur, daß sie, zumindest in den erwähnten Ländern, wichtig sein können.

Schema 4 modelliert, auf welche Weise Normen in die Festlegung der Arbeitsleistung eingehen; wir beziehen uns im folgenden auf das Schema. Nehmen wir an, eine Arbeitsnorm wie »Fairer Lohn für faire Arbeit« werde allgemein geteilt und diese allgemein geteilte Vorstellung von Fairness sei durch die als $(e/w)^f$ bestimmte Fairneß-Funktion in Schema 4 dargestellt. Die Punkte auf dieser Kurve sind Kombinationen von Leistungsniveaus mit Lohnsätzen, die als fair erachtet werden (natürlich muß die Fairneß-Funktion nicht linear sein, aber durch diese Darstellung geht nichts verloren). Nehmen wir an, der Gleichgewichtslohn - der vom Arbeitgeber zwecks Profitmaximierung gewählt wird - und das damit verknüpfte Leistungsniveau werden durch Punkt a dargestellt. Das Resultat wird als unfair betrachtet, da a oberhalb der Fairneß-Funktion liegt.



Schema 4: Optimale Löhne und Arbeitsintensitäten bei verschiedenen Arbeitsnormen

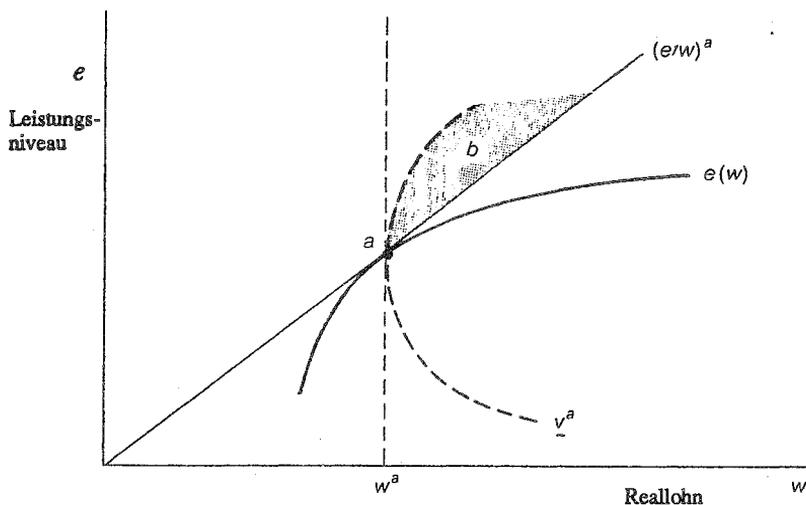
Wir können uns eine Reihe von Reaktionen vorstellen. Vorderhand können die Arbeiter als Antwort auf die Verletzung der Norm die Arbeit individuell als belastender erfahren und ihren Arbeitseinsatz verringern. Sie können auch kollektiv handeln, um ihre Arbeitsleistung zu verringern oder den Lohn zu erhöhen, vielleicht indem sie eine Gewerkschaft bilden oder damit drohen, oder indem sie sich weigern, sich kooperativ zu den Versuchen des Arbeitgebers zu verhalten, den Arbeitsprozeß zu kontrollieren. Ein langfristiges Gleichgewicht kann eintreten, wenn die Fairneßnorm die neue Arbeitsextraktionsfunktion berührt und es keinen Druck gibt, die Extraktionsfunktion weiter zu verschieben. Dieses Gleichgewicht wird durch Punkt b in Schema 4 dargestellt.

Alternativ dazu kann der Arbeitgeber versuchen, die Fairneß-Funktion zu verschieben, indem er versucht, die Arbeitnehmer von der Tugend noch härterer Arbeit zu überzeugen (oder eher von deren Notwendigkeit für das Überleben der Firma). Wenn die Arbeiter unzufrieden genug sind, könnten sie natürlich kündigen und der Arbeitgeber könnte auf den Gedanken kommen, daß er sie durch Arbeiter ersetzen könnte, die nicht so anspruchsvolle Maßstäbe an Fairness anlegen, falls er solche ausfindig machen kann.

Wir haben oben festgestellt, daß wir nicht glauben, daß harte Arbeit bei den Arbeitern Zustimmung findet oder überwiegend motiviert ist durch die Aussicht daß die Erträge auf beide Seiten verteilt werden, da es in den meisten kapitalistischen Ländern wenig Institutionen gibt, die in der Lage sind, Ertragsteilung glaubwürdig oder die gegenseitige Kontrolle der Arbeiter wirksam zu machen. Wir denken in der Tat, daß demokratische Firmen im Besitz der Arbeiter sehr wohl ein wirksames Mittel zur Regulierung des Arbeitsprozesses bilden könnten aus genau dem

Grund, daß sie wirklich über glaubwürdige und wirksame Mechanismen für die Gewinnaufteilung und die gegenseitige Kontrolle verfügen. Das Ausmaß gemeinsamer Interessen von Eigentümern und Arbeitern hängt genau von jenen Aspekten der Lage der Arbeiter ab, durch die die Beschäftigungsrente im Bezugsrahmen des umkämpften Tauschs definiert ist: der Dauer der Arbeitslosigkeit und der Höhe des Arbeitslosengeldes im Verhältnis zum Lohn. Wo die Versichertenquote hoch ist und die ausgezahlte Arbeitslosenhilfe sich dem Lohnsatz nähert, oder wo die erwartete Dauer der Arbeitslosigkeit sehr kurz ist, sorgen sich die Arbeiter weniger um das Überleben der Firma, da es Möglichkeiten einer anderweitigen Beschäftigung oder der Einkommenssicherung gibt, die materiell nicht schlechter sind als das aktuelle Beschäftigungsverhältnis. Dies sind Bedingungen, von denen man denken könnte, daß sie die Solidarisierung der Arbeiter über Firmen hinweg und die Militanz gegen die Arbeitgeber begünstigen. Wo umgekehrt die Arbeitslosenversicherung unzureichend und anderweitige Beschäftigungsmöglichkeiten knapp sind, haben die Arbeiter gute Gründe zu wünschen, daß die Firma gut läuft, und dies begünstigt vielleicht die kollektive Identifikation anhand von Industriezweigen oder korporativen Beziehungen, weniger anhand der Klassenlage. Wenn sich die Arbeiter unter solchen Bedingungen wechselseitig kontrollieren, um ein höheres Niveau an Arbeitsaktivität zu halten, führt dies einfach zu einer Verschiebung der Extraktionsfunktion nach oben, dem Gegenteil des oben beschriebenen Falls. Einer von uns hat (zusammen mit Juliet Schor) genau diesen Ansatz herangezogen, um der Beziehung zwischen der Höhe der Beschäftigungsrente und der Häufigkeit von Streiks in den Vereinigten Staaten in der Periode nach dem zweiten Weltkrieg nachzugehen. Die Kosten des Arbeitsplatzverlusts (das statistische Maß für die Beschäftigungsrente) haben starken Prognosewert für Streiks und diese Variable leistet beträchtlich mehr als die Standardmessungen der Verknappung auf dem Arbeitsmarkt seitens der neoklassischen wie der institutionalistischen Arbeitsökonomie (Schor/Bowles 1987).

Selbst wenn wir von der Frage des Überlebens der Firma abstrahieren, ist es richtig, auf die Möglichkeiten beidseitiger Gewinne hinzuweisen, die durch Kooperation oder Reziprozität zwischen Bossen und Arbeitern erlangt werden können. Um diese Möglichkeit zu erkunden, werfen wir einen Blick auf die Konstruktion der Arbeitsextraktionskurve. Jeder Punkt dieser Funktion stellt, bei einem gegebenen Lohn, die Entscheidung eines Arbeiters für eine bestimmte Arbeitsleistung dar. Darin impliziert ist das Optimierungsproblem des Arbeiters, wie es in Schema 5 dargestellt wird. Hier stellt die als y bezeichnete Funktion den Verlauf des Gegenwartseinkommenswerts aus Beschäftigungsverhältnissen dar, denen jene Kombinationen von e und w entsprechen, die den Arbeitenden ein vorgegebenes Niveau des Gegenwartseinkommens sichern. Iso-Funktionen in rechter Richtung stellen höhere Niveaus des aktuellen Einkommenswerts dar. Punkt a ist, wie offensichtlich, das aktuelle wertmaximierende Leistungsniveau bei gegebenem Lohn w_0 und ist daher ein Punkt auf der Kurve der Arbeitsextraktion.



Schema 5: Die Möglichkeit von gegenseitigen Gewinnen im kapitalistischen Unternehmen

Nehmen wir an, daß a auch der Gleichgewichtswert ist, wie in Schema 5 dargestellt. Wir wissen, daß der Arbeitgeber gegenüber jedem Punkt auf der Geraden $(e/w)_a$ indifferent ist (alle ergeben dieselben Kosten pro geleisteter Arbeitseinheit) und Punkte oberhalb der Geraden bevorzugt. Punkte in der schattierten Linse werden somit im Vergleich zu Punkt a von den Arbeitgebern wie den Arbeitern bevorzugt. Jedoch sind solche Punkte bei der Organisationsstruktur und den Eigentumsrechten, die als gegeben in die Definition der Arbeitsextraktionsfunktion eingingen, nicht erreichbar.

Nehmen wir jedoch an, daß die Arbeiter versprechen könnten, durch gegenseitige Kontrolle ohne Lohnerhöhung ein höheres Leistungsniveau als e^a zu bringen, wofür der Eigentümer versprechen würde, den Arbeitern einen Teil des sich ergebenden Profitzuwachses zu überlassen (der Aspekt der Profitteilung in diesem reziproken Verhältnis könnte notwendig sein, um den einzelnen Arbeitern einen Anreiz zu geben, sich gegenseitig zu überwachen). Wenn diese Versprechungen dingfest gemacht werden könnten, wäre das Ergebnis ein neues Gleichgewicht im Innern der pareto-optimierenden schattierten Linse, die wir eben ausgemacht haben: Die Arbeitsextraktionsfunktion hätte sich somit durch die kooperativen Bemühungen der Handelnden nach oben verschoben, wobei die Arbeiter einen Anteil des Profits bekämen, um ihre Seite des Handels zu motivieren.

5. Kurze Marktseite und Macht im Produktionsprozess

Hat der Arbeitgeber A Macht über den Arbeiter B? Ist die hinreichende Bedingung für die Ausübung von Macht gegeben, lautet die Antwort sicher ja: A kann

die Sanktionsdrohung einsetzen, um zu bewirken, daß B in A's Interesse handelt; das Umgekehrte ist nicht der Fall. Zunächst kann A B entlassen und so B's Aktiva auf den Wert z reduzieren. Daher kann A Sanktionen gegen B anwenden. Weiterhin kann A Sanktionen einsetzen, um B ein gewünschtes Leistungsniveau abzuverlangen und damit A's Interessen zu dienen. Schließlich kann B, obwohl er in der Lage ist, gegen A Sanktionen auszuüben (indem er z.B. dessen Fabrik niederbrennt), diese Möglichkeit nicht dazu verwenden, um A dazu zu bringen, einen anderen Lohnsatz zu wählen oder darauf zu verzichten, B zu entlassen. Sollte B gegenüber A ein Friß-oder-stirb-Angebot machen, wonach B zu einem höheren als dem Gleichgewichtslohn arbeiten wolle, oder sollte B mit Sanktionen drohen, falls A keinen höheren Lohn bietet, würde A das Angebot einfach ablehnen und einen anderen Arbeiter einstellen. Denn wie wir im vorhergehenden Abschnitt gesehen haben, gibt es im Gleichgewicht Arbeitslose mit denselben Charakteristika wie B, die einen Arbeitsplatz vorziehen würden. Daher hat A Macht über B.

Die Anwendung dieses Modells kann auf viele Akteure und Firmen in einem System des allgemeinen ökonomischen Gleichgewichts erweitert werden, wobei der zentrale Stellenwert nichträumender Märkte für ein Gleichgewicht des umkämpften Tauschs deutlich wird. Insbesondere weil ein derartiges Gleichgewicht positive Durchsetzungsrenten aufweist, zieht es per Definition auch unfreiwillige Arbeitslosigkeit nach sich. Die Existenz von Akteuren, die unfreiwillig arbeitslos sind (oder einen unangenehmeren Arbeitsplatz als B haben) folgt aus der strikten Ungleichung $v(w) > z$: Wenn sich B einer Beschäftigungsrente erfreut, muß es einen anderen, ansonsten identischen Akteur C geben, der willens wäre, B's Arbeitsplatz zum aktuellen oder sogar zu einem niedrigeren Lohn zu übernehmen. Sollte weiterhin C gegenüber A versprechen, für einen niedrigeren Lohn genauso hart wie B zu arbeiten, wird A dem Angebot zurecht keinen Glauben schenken und daher ablehnen. Der Grund dafür ist, daß, abgesehen von ihrem Beschäftigungsstatus, B und C gleich sind, daß A genau weiß, wieviel Leistung er für eine gegebene Beschäftigungsrente erwarten kann und schon einen kostenminimierenden Lohn gewählt hat. Akteur C ist daher im Gleichgewicht unfreiwillig arbeitslos, so daß A's Drohung, B zu ersetzen, glaubwürdig ist.

Modelle, in denen Märkte nicht geräumt werden, sind traditionell als Ungleichgewichtstheorien aufgefaßt worden (vgl. etwa Benassy 1982). Im Modell eines umkämpften Tauschs sind nichträumende Märkte allerdings charakteristisch für das in Standardform definierte Konkurrenzgleichgewicht: Kein Akteur ist in der Lage, seine oder ihre Position mittels einer Variablen, über die er oder sie verfügen kann, zu verbessern. ArbeitgeberInnen haben kein Interesse, den angebotenen Lohn zu verändern, beschäftigte ArbeiterInnen haben kein Interesse, das gebotene Leistungsniveau zu verändern, und die ArbeiterInnen, die einen Job suchen, können nichts weiter tun, als auf ein Angebot zum Gleichgewichtslohn zu warten. Die Macht der Arbeitgeber hängt daher mit ihrer günstigen Position in einem nichträumenden Markt zusammen. Wir sagen, daß der Arbeitgeber A, der jedes gewünschte Quantum an Arbeitskraft kaufen kann und daher nicht mengenrestrin-

giert ist, sich auf der *kurzen Seite* des Marktes befindet. Wo ein Überschußangebot existiert - wie auf Arbeitsmärkten - ist die Nachfrageseite die kurze, und umgekehrt. Anbieter von Arbeitskraft finden sich auf der *langen Seite* des Markts. Wenn kontingente Erneuerung eingesetzt wird und die institutionelle Umgebung so gestaltet ist, daß die Sanktionsdrohung durch den Akteur auf der kurzen Seite dessen Interessen dient, gilt das Prinzip der *Short-side-Macht*: Akteure auf der kurzen Seite des Marktes haben Macht über Akteure auf der langen Seite, mit denen sie Transaktionen tätigen. Es gibt auf der langen Seite zwei Typen von Akteuren: Solche wie B, denen es gelingt, eine ArbeitgeberIn zu finden und die daher eine Rente erhalten, die sie darauf festlegt, die Autorität der ArbeitgeberIn zu akzeptieren, und solche wie C, denen eine Transaktion nicht gelingt und die daher aus dem Markt herausrationiert werden. Wir werden Akteure wie B manchmal als Long-side-Transakteure bezeichnen, solche wie C als mengenrestringiert.

Drei Aspekte dieses Resultats verdienen Aufmerksamkeit. Erstens mag es scheinen, als ob A eine Präferenz für Macht zum Ausdruck gebracht hätte und einfach einiges an Geld - die Durchsetzungsrente - ausgegeben hat, um sie zu erhalten. Doch obwohl reale ArbeitgeberInnen so handeln mögen, ist dies für unser Ergebnis keineswegs notwendig: A ist in unserem Modell indifferent gegen das Wesen des Autoritätsverhältnisses *per se* und maximiert einfach Profite. Zweitens könnte vermutet werden, daß A die Arbeitslosigkeit, die für die Aufrechterhaltung der Short-side-Macht notwendig ist, absichtlich erzeugt hat. Zwar hat die Profitmaximierungsstrategie der ArbeitgeberIn, wenn sie von allen andern übernommen wird, zum Ergebnis, daß es arbeitslose ArbeiterInnen gibt und daß andere Regeln, den Lohn festzusetzen, nicht zu Arbeitslosigkeit führen würden. Aber wir sind davon ausgegangen, daß die ArbeitgeberIn die Höhe der Arbeitslosigkeit, die in die Bestimmung der Rückfallposition z eingeht, als exogen behandelt aus dem einfachen Grund, daß keine ArbeitgeberIn als Einzelne das Niveau der aggregierten Arbeitslosigkeit festlegen kann. Drittens könnte argumentiert werden, daß B Macht über A hat, wenn nicht in unserem formalen Sinne, dann in der Form, daß B die Fähigkeit hat, A eine Beschäftigungsrente abzuverlangen, die über dem Betrag liegt, der nötig ist, damit B die Transaktion eingeht. Aber B's Vorteil rührt nicht von B's *Macht* im Sinne einer Fähigkeit her, die strategisch ausgeübt werden kann, um die eigenen Interessen zu fördern. Dies wird einsichtig, wenn beachtet wird, daß A's Macht, B zu entlassen, eine glaubwürdige Drohung darstellt, während B keinerlei glaubwürdige Drohung aufstellen kann. Anstatt die Tatsache, daß B einen höheren als den Vorbehaltslohn erhält, »B's Macht über A« zuzuschreiben, ist es besser zu sagen, daß die Beschäftigungsrente B's Autonomie entspringt, d.h. aus der Unfähigkeit A's, B's Leistungsniveau kostenlos zu bestimmen. Die Rente ist ein Kostenfaktor der Machtausübung von A über B. Wir können diese Ergebnisse in Form zweier Thesen zusammenfassen:

These 1 (Short-side Macht): Ein Konkurrenzgleichgewicht eines Systems umkämpften Tauschs kann AkteurInnen auf der kurzen Seite nichträumender Märkte Macht zuordnen.

These 2 (Politik der Produktion) Personen mit Entscheidungsautorität in kapitalistischen Firmen besetzen Positionen auf der kurzen Seite des Arbeitsmarktes und üben Macht über die Beschäftigten aus.

Wir wollen diese Ergebnisse nicht zu hoch hängen. Zunächst entspringt nicht jedem umkämpften Tausch Short-side Macht. Wir haben einen wichtigen Fall des umkämpften Tauschs analysiert, bei dem Strategien kontingenter Erneuerung als endogener Durchsetzungsmechanismus von Akteuren auf der einen Seite des Marktes verwendet werden, bei dem die Akteure auf der kurzen Marktseite die strategische Position eines Spielführers in einem Stackelberg-Spiel innehaben und damit ihre vorteilhafte kurzzeitige Position ausnutzen. Es kann aber andere wichtige Fälle geben, in denen unsere hinreichende Bedingung für Machtausübung nicht eintritt. Dort etwa, wo überhaupt keine kostenlos durchsetzbaren Verträge geschrieben werden können, können sich beide Seiten auf endogene Durchsetzungsmechanismen einlassen, beide können Durchsetzungsrenten erhalten und beide können daher ihre Interessen effektiv verfolgen, indem sie der jeweils anderen Seite mit Sanktionen drohen. Ein Beispiel für ein derart bilaterales Machtverhältnis ist eine Situation, in der eine ArbeitgeberIn mit einer Gruppe organisierter ArbeiterInnen konfrontiert ist und die Kosten, eine ArbeiterIn zu ersetzen, hoch sind. Wenn weiterhin eine der kontingenten Erneuerung überlegene Durchsetzungsstrategie vorhanden ist, können Märkte geräumt werden und die kurze Marktseite kann vollständig aufgelöst werden. Wir haben darauf hingewiesen, daß drakonische körperliche Strafen oder Stachanow'sche Arbeitsnormen auf Arbeitsmärkten hypothetisch zu diesem Resultat führen könnten. Wir werden zeigen, daß, etwas näher an der Wirklichkeit, der Einsatz von Hypotheken auf Kapitalmärkten zu diesem Ergebnis führen kann, wenn die Kreditnehmer hinreichend reich und nicht übermäßig risikoscheu sind. Schließlich kann das Potential für Short-side Macht vorhanden sein, ohne daß die Akteure die strategische Fähigkeit hätten, die Handlungen der Akteure auf der langen Seite durch die Drohung mit Nichterneuerung zu beeinflussen. Zweitens haben wir zwar Macht in der Ökonomie verortet, aber nicht gezeigt, daß die Ausübung dieser Macht gesellschaftliche Konsequenzen hat. Tatsächlich ist es nicht undenkbar, daß zwar Akteure auf der kurzen Seite des Arbeitsmarkts Macht über Tauschende auf der langen Seite ausüben, es aber keine möglichen alternativen Arrangements gibt, die bessere Auswirkungen hätten. Ökonomische Macht demokratisch zur Rechenschaft zu ziehen ist nur dann ein wichtiges politisches Projekt, wenn die Machtausübung gesellschaftliche Konsequenzen hat. Obwohl es keineswegs trivial ist, diesen Punkt zu beweisen, denken wir, daß die Macht der kurzzeitigen Marktakteure sowohl in moralischem wie politischem Sinn einen Unterschied macht und sind den Folgen für die Frage der demokratischen Rechenschaftspflicht nachgegangen (Bowles/Gintis 1983; Gintis 1989a und b, 1990).

Wir können zwei weniger offensichtliche Ergebnisse aus dem Modell des umkämpften Tauschs in Arbeitsprozeß und Arbeitsmarkt gewinnen. Das erste betrifft Milton Friedmans Behauptung, daß Arbeitsmarktdiskriminierung und Konkur-

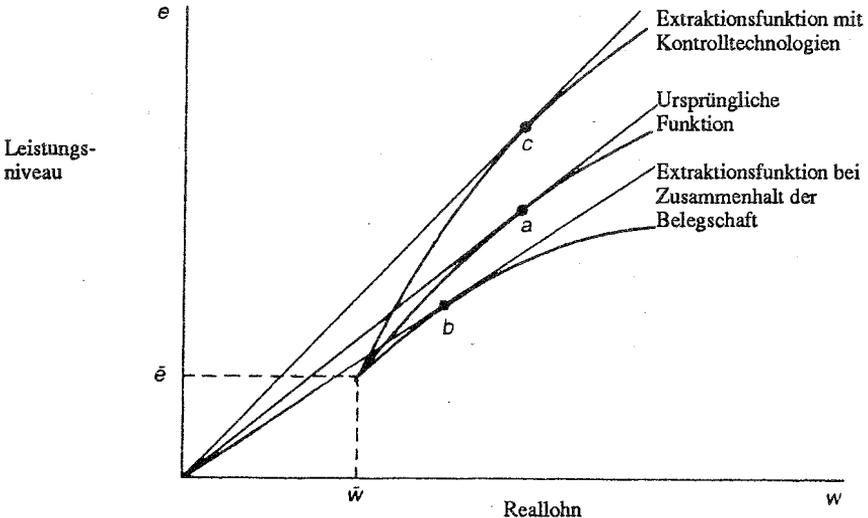
renzgleichgewicht unvereinbar seien. Im Bezugsrahmen des umkämpften Tauschs können diskriminierende Einstellungspraktiken eine Gleichgewichtsstrategie der Arbeitgeber sein: Gleichen ArbeiterInnen unterschiedliche Löhne zu zahlen (etwa nach rassischen Attributen) kann profitabel sein, wenn es zu Rassentrennungen beiträgt, die die Kooperation unter ArbeiterInnen schwieriger macht und daher die Kosten reduziert, wenn es darum geht, in der Belegschaft jene zu identifizieren und zu entlassen, die nicht arbeiten. Da alle ArbeiterInnen Löhne oberhalb ihres Vorbehaltslohns erhalten, ist es möglich, daß einige niedrigere Löhne erhalten, was im Walras-Modell durch Arbeitsverweigerung der schlechter bezahlten ArbeiterInnen ausgeschlossen wäre. Wenn wir die höherbezahlten Positionen als *primäre Arbeitsplätze* kennzeichnen, auf die eine ethnische Gruppe rekrutiert wird und als *sekundäre Arbeitsplätze* die schlechter bezahlten Positionen für die andere Gruppe, enthält der Arbeitsmarkt neben Beschäftigten und Arbeitslosen die neue Kategorie der *Arbeitsplatzrestringierten* ArbeiterInnen: Akteure, die in einer Arbeitsplatzkategorie beschäftigt sein können, aber von einer anderen Kategorie, für die sie qualifiziert sind, ausgeschlossen sind. Eine Arbeiterin, die diskriminiert wird und in einer sekundären Position beschäftigt ist, ist daher arbeitsplatzrestringiert in dem Sinne, daß sie, auf der langen Seite des Marktes, zwar einen Arbeitsvertrag hat (d.h. eine Akteurin vom Typ B ist), der auf dem sekundären Markt gilt, aber keinen Vertrag für den primären Arbeitsmarkt (d.h. eine Akteurin vom Typ C).

Offensichtlich ist für diese Argumentation die Effizienz der Kooperation unter den ArbeiterInnen entscheidend. Aber wie könnte der Zusammenhalt der ArbeiterInnen diesen auf Kosten der ArbeitgeberInnen nützen? Ganz offensichtlich könnte eine vereinte Belegschaft mit Streik drohen, wenn auch nur eine ArbeiterIn entlassen wird. Natürlich könnten unter Konkurrenzbedingungen die streikenden ArbeiterInnen ersetzt werden, aber Suche, Rekrutierung und Ausbildungskosten einer ganzen Belegschaft könnten Entlassungen mit Ausnahme der widerspenstigsten Müßiggänger verhindern. Wenn rassendiskriminierende Einstellungspraktiken den Zusammenhalt der ArbeiterInnen erschweren und wenn sie nicht aus anderweitigen Gründen Kosten nach sich ziehen, werden sie eine Gleichgewichtsstrategie für die ArbeitgeberIn sein, die im Stackelberg-Spiel als erste ein Design von Lohn- und Arbeitsbedingungen festlegt, das rassische Ungleichheit zum Ziel hat und dieses Paket als Friß-oder-stirb-Angebot den künftigen Beschäftigten offerieren wird.

Steigender Zusammenhalt in der Belegschaft wird formell die Wahrscheinlichkeit p , nicht entlassen zu werden, erhöhen, wenn beobachtet wird, daß eine Person nicht die Standardleistung bringt. Dies wiederum wird im Effekt das bei jedem Lohnsatz gebotene optimale Leistungsniveau reduzieren, woraus sich, wie in Schema 6, eine abwärts gerichtete Rotation der Arbeitsextraktionsfunktion um den Punkt (w', e') ergibt. Das Ergebnis ist notwendigermaßen ein Absinken von e/w , d.h. ein Anstieg der Arbeitskosten pro Einheit effektiv geleisteter Arbeit. Eine analoge Abwärtsbewegung der Extraktionsfunktion kann stattfinden, wenn der

Zusammenhalt der Belegschaft die Entdeckung der Nicht Arbeitenden schwieriger oder teurer macht, etwa indem die ArbeiterInnen sich weigern, mit dem Überwachungssystem der ArbeitgeberIn zu kooperieren und falsche Berichte über die Arbeitsaktivität von KollegInnen abliefern, usw. Wir haben nun:

These 3 (Teile und herrsche): Das Konkurrenzgleichgewicht eines umkämpften Tauschs kann Rassen-, Geschlechter- und andere Formen der Arbeitsmarktdiskriminierung unter ansonsten gleichen ArbeiterInnen aufweisen.



Schema 6: Auswirkungen des Zusammenhalts in der Belegschaft und der Kontrolltechnologien auf das Gleichgewicht der Arbeitsextraktion (a, b und c sind die Gleichgewichte, die den drei Extraktionsfunktionen zugehören).

Es sollte festgehalten werden, daß These 3 auf dem konstitutiven wie auf dem umkämpften Charakter des Austauschprozesses beruht: Die Struktur von Löhnen bietet eine Grundlage für solidarische wie antagonistische Gefühle. Unser letztes Resultat zum Arbeitsmarkt betrifft die gesellschaftliche Bestimmung der Technologie, was auch als Formierung der Produktivkräfte durch die gesellschaftlichen Produktionsverhältnisse bezeichnet werden kann. Das Produktionssystem, das aus unserem Modell folgt, enthält eine Produktionsfunktion, die die Transformation von Inputs in Outputs beschreibt und eine Arbeitsextraktionsfunktion, die beschreibt, wie die Firma Arbeit von den Beschäftigten abverlangt, deren Zeit sie auf dem Arbeitsmarkt eingekauft hat. Bisher haben wir angenommen, daß die Wahl der Technologien, die die Produktionsfunktion bestimmen, nichts mit der endogenen Anspruchsdurchsetzung zu tun hat, die dem Arbeitsmarkt entspringt. Aber Technologien unterscheiden sich beträchtlich in ihrem Einfluß auf das Durchsetzungsproblem der ArbeitgeberInnen. Einige, wie das Fließband, computerisierte Point-of-sale-Terminals oder zentralisierte Textverarbeitungssysteme, machen die Entdeckung einer nachlässigen ArbeiterIn durch eine NichtarbeiterIn

relativ einfach, während andere, wie Methoden der Teamproduktion, den Produktionsprozeß für Außenstehende um einiges undurchsichtiger machen.

Daher wird die Technikwahl die Kontrollkosten des Arbeitsprozesses beeinflussen, sowie für jedes gegebene Kostenniveau die Wahrscheinlichkeit, daß nicht arbeitende Beschäftigte entdeckt werden. Formell kann die Wahl einer Technologie, die einen leicht zu kontrollierenden Produktionsprozeß ergibt, als eine Aufwärtsrotation der Arbeitsextraktionsfunktion dargestellt werden (Schema 6). Das Ergebnis ist eine Ersparnis von Kosten der Extraktion der Arbeit aus der Arbeitskraft, die in der Technikwahlentscheidung mit den möglicherweise höheren Produktionskosten der neuen Technologie verglichen werden wird, die von ihrer vielleicht geringeren Effizienz bei der Transformation von Inputs in Outputs herühren. Daher determiniert die Effizienz einer Technologie bei der Transformation von Inputs in Outputs nicht den Verlauf des technischen Wandels und die Technikwahl kann ineffizient sein in der Form, daß Produktionssysteme gewählt werden aufgrund ihrer Kapazität, den Arbeitsprozeß zu überwachen, trotz ihrer relativen Ineffizienz bei der Produktion von Gütern und Dienstleistungen. Wir können daher behaupten:

These 4 (Kapitalistische Technologie): Bei endogener Anspruchsdurchsetzung wird die profitmaximierende Wahl der Produktionstechnologien getroffen im Licht sowohl der Effizienz, mit der Technologien Inputs in Outputs transformieren, wie auch ihrer Effizienz bei der Durchsetzung umkämpfter Ansprüche. Die sich daraus ergebenden Technologien werden zwar kostenminimierend sein, aber im allgemeinen nicht effizient.

Daher werden die verwendeten Technologien (und möglicherweise technologische Forschung) durch die Struktur der gegebenen Durchsetzungsbedingungen und -instrumente beeinflusst. Weil diese in beachtlichem Maß durch die gesellschaftlichen Institutionen bestimmt werden, die, angefangen bei den bürgerlichen Freiheiten bis hin zum Konkursrecht, allen unterliegen, können wir von diesen Institutionen und von den Produktionsverhältnissen einen besonderen Einfluß auf die Technikwahl erwarten und dies auf eine Weise, die mit den Standardargumenten über Preise und Einkommenseffekte nichts zu tun hat. Der Begriff der Short-side Macht ist der Schlüssel zur Klärung des Verhältnisses zwischen der Kontrolle über ökonomische Ressourcen und der Kommandomacht über Menschen. Wir haben dies oben provisorisch als *Macht im Tausch* bezeichnet. Aber bisher haben wir keinen Grund dafür geliefert, warum diese Macht mit der Verfügung über Eigentum verknüpft ist. Um das Verhältnis von Reichtum und Macht zu klären, müssen wir einen anderen umkämpften Tausch ins Auge zu fassen: den Kapitalmarkt.

6. Reichtum und Macht

Worin besteht die Verknüpfung zwischen dem Besitz von Reichtum und der Ausübung ökonomischer Macht? Wie wir gesehen haben, impliziert das Walras-Mo-

dell, daß den Inhabern von Eigentumsrechten qua Austauschprozeß keine anderen Vorteile zukommen als größere Konsummöglichkeiten, mehr Freizeit oder die Fähigkeit, zu vererben, allesamt ermöglicht durch den Wert und nach Maßgabe des jeweiligen Eigentums; die Macht des Reichtums ist Kaufkraft. Wo jedoch Ansprüche endogen durchgesetzt werden, ist die Verbindung von Reichtum und Macht ausgedehnter und zugleich vermittelter.

Auf welcher der beiden Seiten von Märkten, der langen oder der kurzen, die Akteure plaziert werden und wo sie daher ihren Ort in den ökonomischen Machtverhältnissen haben, sowie ihre Spaltung in einen Teil, dem auf der langen Seite Transaktionen gelingen und einen Teil, dem dies nicht gelingt, steht oft (aber nicht immer) in Bezug zum Eigentum. Der Grund dafür ist kein anderer als folgender: Die Kapitalmärkte sind gleichermaßen Arenen des umkämpften Tauschs wie die Arbeitsmärkte.

Gegen einen Geldbetrag, den er heute vom Kreditgeber A erhält, stimmt Kreditnehmer B vertraglich zu, die Anleihe zusammen mit einem spezifizierten Schuldendienst zu einen bestimmten Zeitpunkt zurückzuzahlen. Dieses Versprechen ist allerdings nur dann zwangsweise einlösbar, wenn B zum vereinbarten Rückzahlungstermin solvent ist. Das Versprechen des Kreditnehmers, solvent zu bleiben, ist genauso wenig exogen einlösbar wie das Versprechen des Beschäftigten, eine bestimmte Qualität der geleisteten Arbeit einzuhalten. Und ebenso wie der Arbeiter im allgemeinen nicht so hart zu arbeiten wünscht, wie es profitmaximierend für den Arbeitgeber wäre, wird der Kreditnehmer für gewöhnlich den Reiz verspüren, ein größeres Risiko der Insolvenz einzugehen als es vom Standpunkt des Kreditgebers optimal wäre.

Die Parallele von Kredit- und Arbeitsmarkt kann noch verlängert werden. Genauso wie der Arbeitgeber nicht verpflichtet ist, das vom Arbeiter bei fehlender Sanktionsdrohung gebotene Leistungsniveau zu akzeptieren, kann der Kreditgeber Anreize verwenden, die den Kreditnehmer, der spontan anders handeln würde, zu einem günstigeren Verhalten bringen sollen. Im allgemeinen wird es im Interesse des Kreditgebers sein, dies zu tun, da es, was die Risikowahl anbelangt, einen evidenten Interessenkonflikt zwischen ihm und dem Kreditnehmer gibt: Die Profite aus einer hochriskanten, aber vielversprechenden Investitionsstrategie kommen dem Kreditnehmer zu, während die Kosten einer solchen Strategie - eine erhöhte Wahrscheinlichkeit des Bankrotts - durch den Kreditgeber getragen werden.

Wenn es möglich wäre, die Wahl der Kreditnehmers unter unterschiedlich riskanten und ertragversprechenden Investitionsprojekten vertraglich zu spezifizieren und durch eine dritte Partei durchzusetzen, würde der Tausch zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer nicht zu endogener Vertragsdurchsetzung führen. Aber dies ist nicht der Fall. Nicht nur sind die Handlungsweisen des Kreditnehmers zu subtil, um Gegenstand effektiver vertraglicher Spezifikationen sein zu können, auch die Strafen, die einem risikofreudigen Kreditnehmer möglicherweise auferlegt werden können, sind durch die vom Kreditnehmer offengelegten Guthaben

begrenzt, die normalerweise nur einen kleinen Teil der Gesamtinvestition ausmachen.

Die Notwendigkeit endogener Anspruchsdurchsetzung vorausgesetzt, kann kontingente Erneuerung eine effektive Strategie auf dem Kapitalmarkt sein, wobei Kreditgeberin A der Kreditnehmerin B die fortlaufende Gewährung von Krediten verspricht, solange B ihren laufenden Verpflichtungen nachkommt und ein umsichtiges Geschäftsgebahren an den Tag legt. Aber kontingente Erneuerung ist auf Kapitalmärkten weniger effektiv als auf Arbeitsmärkten. Zunächst sind die Summen, um die es bei einem typischen Geschäftskredit geht (und daher die Kosten, die eine Kreditgeberin bei der Wahl einer zu riskanten Investition durch die Kreditnehmerin zu tragen hat) um einige Größenordnungen höher als der Schaden, den eine Arbeiterin normalerweise der Firma zufügen kann, indem sie sich einen lockeren Lenz macht. Zweitens haben potentielle Kreditnehmerinnen viel durch falsche Darstellung ihrer Investitionsmöglichkeiten zu gewinnen, da deren Entdeckung allgemein schwierig ist und jedenfalls erst geschieht, nachdem die Kreditnehmerin möglicherweise beträchtliche Gewinne gemacht und die Kreditgeberin Verluste erlitten hat. Zum Beispiel muß ein Investitionsprojekt nicht unbedingt einen positiven Ertrag versprechen, um für eine Kreditnehmerin, die nur kontingenter Erneuerung unterliegt, attraktiv zu sein, da, abgesehen von Reputationseffekten, es die Kreditgeberin ist, die sämtliche Kosten des Scheiterns trägt. Arbeiterinnen haben im entsprechenden Fall dagegen weniger zu gewinnen, da sie rasch entdeckt und entlassen werden können.

Dem Kreditgeber steht allerdings noch eine andere Durchsetzungsstrategie zur Verfügung: vom Kreditnehmer die Hinterlegung von Ausfallhypothesen zu verlangen. Da diese Hypothesen im Falle der Insolvenz des Kreditnehmers verloren sind, ist die zum Risiko verführende Interesseninkompatibilität von Kreditnehmer und Kreditgeber wie auch das Problem negativer Selektion beträchtlich abgemildert: Ein hoch mit Hypothesen belasteter Kreditnehmer hat Interessen, die eher denen des Kreditgebers ähneln und wenig Anreiz, in hochriskante Projekte zu investieren. Aber Hypothesen müssen ihrer Natur nach den Reichtum des Kreditnehmers umfassen und können (außer durch Betrug) nicht wiederum geborgt sein, ohne den Durchsetzungseffekt der Hypothesenforderung zu unterminieren.

Die zu beobachtende Beziehung zwischen Reichtum und Kommandomacht in einer kapitalistischen Ökonomie rührt somit von der Tatsache her, daß nur jene, die Reichtum besitzen, Hypothesen hinterlegen können. Die Reichen sind so in einer vorteilhaften Position, wenn es darum geht, Angebote zu machen, die die Inkompatibilität der Handlungsanreize reduzieren. Im nächsten Abschnitt werden wir diesen Punkt mit einem einfachen Modell illustrieren.

7. Endogene Durchsetzung auf Kapitalmärkten

Aufgrund des umkämpften Charakters von Tauschprozessen auf Kapitalmärkten überrascht es nicht, daß unser Modell eine starke Ähnlichkeit mit dem Modell der

Stackelberg-Eröffnung auf Arbeitsmärkten hat, doch die Bedeutung, die den Hypotheken zukommt, unterscheidet den Kapitalmarkt davon in mehreren Aspekten. Nehmen wir an, der Kreditnehmer wähle unter Investitionsprojekten unterschiedlicher Risikoniveaus als Reaktion auf eine bestimmte Höhe von Zinsen und Hypotheken, die der Kreditgeber fordert, und dieser lege den Zinssatz und den Umfang der Hypotheken fest. Die Reaktionsfunktion des Kreditnehmers - der Risiko-grad als Reaktion auf Zinssatz und Hypothekenforderung - wird dann als constraint in das Maximierungsproblem des Kreditgebers eingehen. Der Kreditgeber wird diejenige Zinsrate und Hypothekenforderung festlegen, die seinen erwarteten Gewinn aus der Transaktion maximieren und diese Bedingungen dem Kreditnehmer offerieren. Die Konkurrenz unter den Kreditnehmern stellt dann sicher, daß alle Kredite denselben risikoangepaßten Rücklauffertrag haben - denselben zu erwartenden Gewinn, vorausgesetzt, die Kreditgeber seien risikoneutral.

Wie wir sehen werden, hat, außer wenn die Kreditnehmer selbst reich sind, dieses Modell ein dem Arbeitsmarkt ähnliches Gleichgewicht: Kreditgeber offerieren einigen Kreditnehmern günstige Bedingungen und verwenden die Drohung der Nichterneuerung des Kredits, um ordentliches Investitionsverhalten zu erzwingen, während ansonsten gleiche Kreditnehmer abgewiesen werden. Wenn jedoch Kreditnehmer hinreichend reich sind, werden die Kreditgeber ihre Hypothekenforderungen erhöhen und die Durchsetzungsrenten bis auf den Punkt senken, wo der Tausch den Aspekt kontingenter Erneuerung verlieren kann. In diesem letzteren Fall haben Kreditgeber keine Short-side Macht über Kreditnehmer, aber da die Kreditnehmer selbst reich sind, bleibt die von uns behauptete Verknüpfung von Reichtum und Macht (in diesem Fall die des reichen Kreditnehmers über Produktion und Investition im Unternehmen) bestehen. Im gegenteiligen Fall, wenn die Kreditnehmer nicht reich sind, werden Hypotheken keine bedeutende Rolle spielen und kontingente Erneuerung wird der wesentliche endogene Durchsetzungsmechanismus sein. In diesem Falle spiegeln die Resultate des Kapitalmarkts die des Arbeitsmarkts wider, die (nicht vermögenden) Kreditnehmer erscheinen nun als *Manager*, die eine Position auf der langen Seite einnehmen, wo ihnen der Kreditgeber auf der kurzen Seite Bedingungen diktiert. Zum Zwecke der Verallgemeinerung werden wir für den Rest dieses Abschnitts voraussetzen, daß in der Realität kontingente Erneuerung und Hypothekenforderung zusammen auftreten. Wir nehmen an, daß die Kreditgeber risikoneutral sind und vollständige Informationen haben, was die Aktivposten der potentiellen Kreditnehmer und deren zu erwartender Gewinn bei jedem verfügbaren Investitionsprojekt ist und daß die Kredite festverzinst sind, so daß alle Profite dem Kreditnehmer zustehen. Wir unterstellen weiterhin, daß alle Kreditnehmer privilegierten Zugang zu bestimmten Informationen haben und/oder über spezifische Fähigkeiten verfügen, wodurch sie, und nicht die Kreditgeber, in der Lage sind, eine Investitionsmöglichkeit auszunutzen. Nehmen wir an, daß ein potentieller Kreditnehmer - einer von vielen, die einen Kredit auf einem umkämpften Kapitalmarkt suchen - über eine Reihe von Investitionsmöglichkeiten verfügt, die sich in der Höhe des jeweiligen Risikos

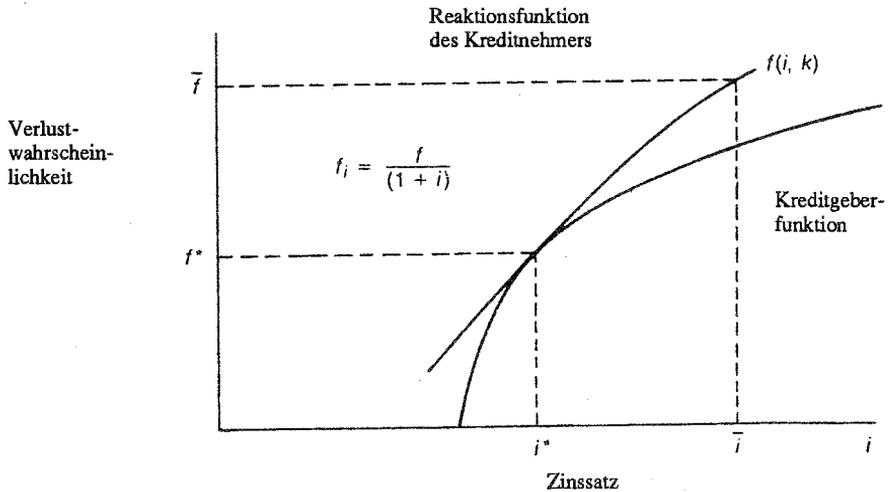
unterscheiden. Wenn (der Einfachheit halber) alle Projekte die gleiche Zeitspanne und die Einlage von 1 (Dollar) erfordern, beträgt am Beginn der nächsten Periode der Gewinn $r(f)$, wobei r die Gewinnrate des Projekts und f , das Maß des Risikos, die Wahrscheinlichkeit ist, daß das Projekt scheitert. Bei riskanteren Projekten sind höhere Gewinne möglich, so daß $dr/df > 0$. Wenn das Projekt nicht erfolgreich ist, fließt kein Gewinn zurück und die ursprünglichen Einlagen sind verloren. Nehmen wir weiter an, daß für den Kredit Hypotheken im Wert von k hinterlegt werden, die dem Kreditnehmer im Falle des Bankrotts verloren gehen und ihn auch mit Opportunitätskosten belasten, da sie an ein Projekt *gebunden* sind und somit nicht für andere Projekte oder unvorhergesehene Kontingenzen zur Verfügung stehen.

Betrachten wir den Fall eines einzelnen Kreditgebers, der sich einem Kreditnehmer gegenüber sieht. Beide sind zwei von vielen, die unter Konkurrenzbedingungen operieren. Nehmen wir an, ein Kredit werde zum Zinssatz i angeboten, vorausgesetzt, der Kreditnehmer hinterlege Hypotheken im Wert von k . Der Kreditgeber verspricht dem Nehmer, daß der Kredit fortlaufend wiederholt werden könne, solange zurückbezahlt wird. Wie der Arbeiter, der ein bestimmtes Leistungsniveau wählt, um den Wert des Jobs zu maximieren, wird der Kreditnehmer dann den Risikograd des Projekts wählen, um den aktuellen Wert seiner Aktiva v zu maximieren, der sich im umgekehrten Verhältnis zum Zinssatz ändern wird.

Die Macht des Kreditgebers über den Kreditnehmer basiert auf dem Umstand, daß dieser zwei Arten von Verlusten ausgesetzt ist: dem Verlust der Hypothek und der Nichterneuerung des Kredits. Näher betrachtet ist der aktuelle Wert seines Guthabens, sollte kein Kreditvertrag zustande kommen, k' , die *Vorbehaltsposition* des Kreditnehmers: Wenn $v < k'$, wird der Kreditnehmer den Kredit ablehnen. Wenn $v \geq k'$, wird er das Angebot akzeptieren. Die Durchsetzungsrente, die mit dem Kredit verbunden ist, ist die Differenz zwischen dem Wert des verfügbaren Guthabens mit dem Kredit, v , und der *Rückfallposition* k^0 , d.i. dem Wert des Guthabens des Kreditnehmers, falls der Kredit zwar zustandekommen, das Projekt aber scheitern und damit die Hypothek k verloren sein sollte. Es wird einen Zinssatz i' geben, der so hoch ist, daß v gleich k' , dem minimalen aktuellen Betrag, der nötig ist, um den Kreditnehmer dazu zu veranlassen, die Hypothek k zu hinterlegen und den Kredit zu akzeptieren. Wenn ein Zinssatz $i < i'$ offeriert wird, bezeichnen wir die Differenz $i - i'$ als kontingente Erneuerungsprämie, denn nur wenn i kleiner i' wird, der Kreditnehmer den Anreiz haben, sich der Erneuerung des Tauschverhältnisses zu vergewissern. (Die kontingente Erneuerungsprämie ist offensichtlich analog zu der Differenz zwischen dem Lohn w und dem Vorbehaltslohn w' , im Arbeitsmarktmodell.) Bei einem Zinssatz von i' gibt es keine kontingente Erneuerungrente und die Durchsetzungsrente ist gleich der Hypothek k , die der Kreditnehmer im Falle des Scheiterns verliert. Der Kreditgeber, der die Optionen des Kreditnehmers kennt, kann somit die Wahrscheinlichkeitskurve einer Fehlinvestition seitens des Kreditnehmers festlegen, die gleichzeitig dessen optimale Reaktionsfunktion $f=f(i,k)$ ist, analog zur Extraktionsfunktion des Arbeiters: Der Kredit-

nehmer wählt f um v zu maximieren, was bei gegebenen k und i die Funktion $f=f(i,k)$ ergibt. Allgemein gilt: Je höher der von der Bank verlangte Zinssatz, desto geringer sind für den Kreditnehmer der Wert des Projekts und die Durchsetzungsrente und desto größer die Wahrscheinlichkeit einer Fehlinvestition. Daher ist $df/di > 0$.

Der Einfachheit halber nehmen wir an, daß der Kreditnehmer einen festen Kapitalbetrag k in das Projekt investieren kann. Eine allgemeinere Diskussion würde eine Analyse des Gleichgewichtsniveaus von k mit einbeziehen. Bei gegebenem k , und nach Maßgabe der Reaktionsfunktion des Kreditnehmers, wird der Kreditgeber den Zinssatz i wählen, um den erwarteten Rücklauffertrag i^e zu maximieren. Er wird den aus einem hohen Zinssatz zu erlangenden Ertrag gegen die daraus resultierende niedrigere Rückzahlungswahrscheinlichkeit abwägen. Dieses Maximierungsproblem, das der ersten Gleichung der Optimierungsbedingungen des Kreditgebers entspricht, wird in Schema 7 illustriert.



Schema 7: Optimaler Zinssatz des Kreditgebers

Die nach rechts geneigte Hyperbel $i^e = i^e_0$ gehört zu den Indifferenzkurven, die dem Kreditgeber identische zu erwartende Gewinnraten gewähren. Das Optimum des Kreditgebers liegt dort, wo die Reaktionsfunktion des Kreditnehmers eine dieser Indifferenzkurven tangiert. Die resultierende Gleichgewichtskonfiguration (i^*, f^*) wird bei unserer Annahme, daß die Kreditnehmer nur einen begrenzten Betrag k an Hypotheken deponieren, einen optimalen Zinssatz i^* ergeben, der kleiner ist als i' , woraus sich eine positive Durchsetzungsrente ergibt, die sich aus zwei Elementen zusammensetzt: $v-k'$, d.h. den gegenwärtigen Aktivposten, die der Zinsprämie $i^* < i'$ entsprechen, und k , der Hypothek des Kreditnehmers. Zwei Eigenschaften des Gleichgewichts mögen beachtenswert sein. Zunächst, da $i^* < i'$,

kann der Kreditgeber mit Nichterneuerung drohen, um das Verhalten des Kreditnehmers zu sanktionieren. Tatsächlich impliziert die positive Durchsetzungsrente, die $i^* < i'$ entstammt, die Existenz kapitalrestringierter Akteure (analog zu den Arbeitslosen), die es vorziehen würden, zum Zinssatz i^* Kredit aufzunehmen, es aber nicht können. Daher ist die Drohung des Kreditgebers, die Geschäftsbeziehung mit dem Kreditnehmer zu beenden, glaubwürdig. Weiterhin ist $f^* < f'$, also hat der Kreditnehmer eine für den Kreditgeber günstige Verhaltensweise gewählt, was er ohne die Drohung kontingenter Erneuerung nicht getan hätte.

Nehmen wir nun einen Kreditgeber A, der sich zwei Typen von Kreditnehmern, B und C, gegenüber sieht, die die Fähigkeit haben, gleichwertige Investitionen zu tätigen, aber sich bei der Höhe der Hypothek unterscheiden, die sie kostenlos deponieren können, wobei die B's reicher sind als die C's, d.h. $k'_B > k'_C$. Die Differenz in der Hypothekenhöhe wird in unterschiedliche Reaktionsfunktionen der Kreditnehmer eingehen, wobei die Wahrscheinlichkeit der Kreditrückzahlung bei gegebenem Zinssatz größer ist, je höher die deponierte Hypothek ist. So wird B's Reaktionsfunktion unterhalb der C's liegen (und daher für den Kreditgeber günstiger sein). Der Kreditgeber wird allen B's Kredite anbieten, bevor er einem C eine Offerte macht. Aufgrund mangelnden Reichtums werden einige oder alle C's kreditrestringiert sein. Jene B's die sich einen Kredit sichern (oder alle B's und die C's, denen dies gelingt), können ihren Erfolg auf der langen Seite des Kapitalmarkts in eine Short-side-Position auf dem Arbeitsmarkt verwandeln, indem sie ihre Kredite zur Finanzierung von Arbeitskräften verwenden. Wir können dieses Ergebnis zusammenfassen:

These 5 (Geld ist Macht): Verfügung über Reichtum gibt Akteuren Macht, da sie der kurzen Seite des Arbeitsmarkts zugeordnet werden.

Geld ist Macht aus dem vielleicht ironischen Grund, daß es das perfektteste walrasianische Gut ist; Besitzer von Geld (oder anderer Ausstattungen, über die kostenlos durchsetzbare Verträge geschrieben werden können) haben den Eröffnungszug im Stackelberg-Spiel auf umkämpften Märkten, weil sie glaubwürdige Versprechungen machen und kostenlos durchsetzbare Verpflichtungen eingehen können. Auf dem Arbeitsmarkt ist der Lohn transparent, während die Qualität und Intensität der geleisteten Arbeit opak sind. Auf dem Kapitalmarkt ist die Höhe des Kredits transparent, während die Handlungen des Kreditnehmers, die die Wahrscheinlichkeitsverteilung der Rückzahlung bestimmen, opak sind. Tatsächlich ist der Kapitalmarkt ein Markt für riskantes Verhalten, das nicht leichter zu kontrollieren und zu regulieren ist als die Qualität und Intensität der Arbeit. Die verblüffende Parallelität der beiden Märkte besteht in folgendem: In beiden Fällen befindet sich vor der Transaktion Geld auf der kurzen Seite des Marktes, in der Hand von Kreditgeber bzw. Arbeitgeber.

Jene, die die Verknüpfung von Reichtum und Macht leugnen, von den neoklassischen Ökonomen bis zu Institutionalistern wie Bearle/Means (1932) und Marris (1963), behaupten, daß Managerinnen im Kontext eines Kapitalmarkts mit vollkommener Konkurrenz Kapital in ähnlicher Weise anheuern können wie sie Roh-

stoffe kaufen und Arbeitskräfte anheuern. Der Erfolg solcher Managerinnen hänge einzig von ihrem unternehmerischen Talent und erworbenen Fähigkeiten ab, deren Kriterium das Überleben im Konkurrenzkampf sei. Dieser Ansicht nach sind solche Managerinnen genauso wenig abhängig von den Finanzinvestorinnen wie sie jenen unterworfen sind, die die Firma mit elektrischer Energie und anderen Inputs versorgen. Das Resultat wäre natürlich die Reduktion von Reichtumsbesitz auf einen Verteilungsvorteil ohne Beziehung zu Macht über so *reale* ökonomische Aktivitäten wie Produktion und Investition. Aber Kapital anzuheuern bedeutet Kreditaufnahme in genau dem in diesem Abschnitt definierten Sinne. Somit ist Reichtum eine *Voraussetzung* für privilegierten Zugang zu den Kapitalmärkten und wenn dessen Besitz begrenzt ist, belastet der notwendige Prozeß der Kreditaufnahme die Kreditnehmer mit möglichen Sanktionen, wodurch die Autonomie aller Manager, mit Ausnahme der reichsten, entscheidend begrenzt wird.

Der Besitz von Reichtum gibt daher Macht, aber nicht alle Formen von Reichtum gleichermaßen. Nur Reichtum, der zu geringen Kosten transferiert werden kann, wenn er als Hypothek angeboten wird, dient unzweideutig der Disziplinierung potentiell auf Abwege gehender Kreditnehmer. Reichtum nimmt in der Walras'schen Theorie die Form von *Ausstattungen* an, und der Wert der Ausstattungen ist der erwartete aktuelle Wert des künftigen Einkommensstroms, den sie generieren. So kann ein Stück Eigentum, aus dem Renteneinkommen fließen, denselben aktuellen Wert haben wie eine erworbene Fähigkeit oder ein Talent, das für Arbeitseinkommen eines Akteurs sorgt. Aber die beiden Ausstattungen sind offensichtlich nicht gleichwertig in ihrer Fähigkeit, als Hypothek auf Kapitalmärkten zu fungieren, da das Versprechen von Zahlungen aus künftigem Arbeitseinkommen nicht durch eine dritte Partei durchzusetzen ist (möglicherweise gibt es kein künftiges Einkommen). Die Tatsache, daß künftige Arbeitseinkommen nicht als Hypothek verwendet werden können, resultiert aus dem *unveräußerlichen* Charakter von Arbeitskraft: Im Unterschied zu Grundbesitz und Geld kann Arbeitskraft nicht von ihrem Besitzer getrennt und einem anderen transferiert werden. Liberale Gesellschaften limitieren desweiteren die Möglichkeit, daß Arbeitskraft als Hypothek fungiert, mittels gesetzlicher Verbote persönlicher Abhängigkeit und durch den Schutz, den das Schuldrecht innerhalb der Eigentumsrechte den Individuen gewährt. Wir haben somit

These 6 (Formen des Reichtums machen einen Unterschied): Unterschiedliche Ausstattungen von aktuell gleichem Wert (etwa veräußerliches Eigentum oder Ströme künftiger Arbeitseinkommen) entsprechen unterschiedlichen Positionen auf unkämpften Tauschmärkten und damit unterschiedlichen Positionen in der politischen Struktur kapitalistischer Ökonomien, wobei die Unterschiede vom Maß abhängen, in dem Ansprüche auf die Ausstattungen endogen durchgesetzt werden müssen.

So kann zwar ein Strom künftigen Arbeitseinkommens in seinem aktuellen Wert ausgedrückt werden (*Humankapital*) und unter Verteilungsaspekten vielleicht von Eigentum nicht zu unterscheiden sein, es kann aber nicht mit den politischen

Vorteilen verknüpft sein, die mit der Verfügung über Ausstattungen einhergehen, die wir als Eigentum oder Reichtum bezeichnen, bei denen Ansprüche exogen durchsetzbar sind. Die Existenz kreditrestringierter Akteure auf dem Kapitalmarkt und arbeitsplatzrestringierter Akteure auf dem Arbeitsmarkt legt eine wichtige Schlußfolgerung nahe: Auf der langen Marktposition haben ansonsten gleiche Akteure unterschiedliche Einkommen, die davon abhängen, ob es ihnen gelingt, ihre präferierten Transaktionen zu tätigen. Die Arbeitslosen und die Beschäftigten (die ansonsten gleich sein können) haben unterschiedliche Einkommen (jeweils w' und w oder, wird das erwartbare Einkommen in seinem Aktualwert ausgedrückt, v und z); auf Kapitalmärkten erhalten erfolgreiche Kreditnehmer und die kreditrestringierten Akteure unterschiedliche Revenuen aus gleichen Ausstattungen. Wenn aber gleiche Einkommen unterschiedliche Revenuen ergeben, müssen wir die Definition der Einkommen als Revenuen aus Ausstattungen fallen lassen. So haben wir:

These 7 (Einkommen sind keine Revenuen aus Ausstattungen): Das Einkommen eines Akteurs kann nicht als Revenue aus dessen Ausstattungen bestimmt werden, auch wenn diese so weit definiert werden, daß sie seine Fähigkeiten und Talente umfassen.

Während gegenständlicher Reichtum Macht verleiht, indem er es dem Besitzer erlaubt, eine Position auf der kurzen Seite des Marktes einzunehmen, ist es gleichzeitig möglich, daß Akteure auf der kurzen Seite niedrigere Einkommen haben als gleich reiche Transakteure auf der langen. Kontingente Erneuerung auf Kapitalmärkten etwa bedeutet, daß erfolgreiche Kreditnehmer (auf der langen Seite) höhere Revenuen haben als ansonsten gleiche, aber nicht erfolgreiche Kreditnehmer (Nicht-Transakteure auf der langen Seite). Nehmen wir nun zwei potentielle Kreditnehmer B und C, die beide über Reichtum im Wert von k' verfügen, der als Hypothek angeboten werden soll. Jedoch erhält nur B einen Kredit, während C leer ausgeht. Dann muß C auf dem Kapitalmarkt als Kreditgeber auftreten und erhält im Gleichgewicht ein Einkommen pk' , wobei p die Zeitpräferenz für die Kreditrückzahlung darstellt. Da B über den Aktualwert v verfügt, der größer ist als die Vorbehaltsposition k' , ist B's zu erwartendes Einkommen pv größer als das von C mit pk' . So übertrifft B's Einkommen das des Nicht-Transakteurs C auf der langen Seite; aber gemäß den obigen Überlegungen übertrifft B's Revenue jene des Kreditgebers A auf der kurzen Seite. Daher:

These 8 (Nichtentsprechung von Einkommen und Reichtum): In einem Gleichgewicht kontingenter Erneuerung erhält ein Transakteur auf der langen Seite ein höheres Einkommen als ein ansonsten gleicher Nicht-Transakteur, aber es gibt keine notwendige Beziehung zwischen den Einkommen von Transakteuren auf der kurzen und solchen auf der langen Seite.

Nach der Erläuterung unseres Ansatzes wenden wir uns nun einer notwendig provisorischen Diskussion seiner Implikationen zu, wobei wir zunächst die Klassen- und Stratifikationstheorie berühren und dann (im darauffolgenden Abschnitt) die Theorie der Einkommensverteilung.

8. Klasse, Stratifikation und Eigentum

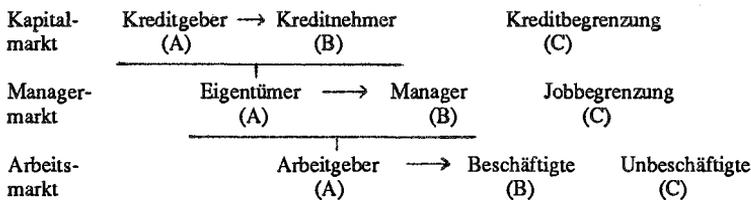
Argumente zur Klassenstruktur werden oft im Zusammenhang von politischen Projekten vorgetragen. Wir bilden keine Ausnahme. Unser Konzept sozialer Stratifikation versucht, wie das Modell des umkämpften Tauschs, auf dem es beruht, sowohl das Problem ungleicher Einkommen wie das der nicht rechenschaftspflichtigen Machtgefüge zu klären, die in einer kapitalistischen Ökonomie erzeugt werden. Dieser Interessenfokus verkörpert ein gemeinsames Engagement für Demokratie und Fairness. Ein weiteres, weniger offensichtliches Motiv ist die Beobachtung, daß die Erfahrungen in der Produktion, von der entfremdeten Arbeit über die Unterwerfung unter willkürliche Autorität bis zur rassistischen und sexistischen Diskriminierung im Lohnarbeitsverhältnis eine mächtige Grundlage für die Mobilisierung kollektiver Akteure bildet, die in ihrer Bedeutung vielleicht der Einkommensungleichheit aufgrund unterschiedlichen Eigentums gleichkommt oder sie übertrifft.

Wir gehen hier drei Fragen an: die Struktur der Klassenpositionen, die Zuordnung der Akteure zu Klassenpositionen und die Einkommensverteilung zwischen den Klassenpositionen. Unser Schwerpunkt auf der Politik der Produktion unterscheidet diesen Ansatz von neueren neomarxistischen Beiträgen wie jenen von Erik Olin Wright und John Roemer, die praktisch ausschließlich das Problem der Reichtums- und Einkommensverteilung betonen. Wir teilen allerdings mit diesen Ansätzen die Position, daß die Frage des Eigentums für eine Theorie der sozialen Stratifikation zentral ist. Indem wir die Begriffe der Short-side-Macht und der endogenen Durchsetzung einführen, behaupten wir jedoch, daß die Behandlung der Klassenstruktur mehr umfassen sollte als die Verteilung von Einkommen und Reichtum. Wir verwerfen die Vorstellung, daß Akteure allein auf Basis von Eigentum Klassenpositionen zugeordnet werden und wir halten die Politik der Umverteilung (oder Vergesellschaftung) von Reichtum für inadäquat, wenn es um egalitäre, geschweige denn demokratische Ziele geht.

Beginnen wir mit dem, was Wright zutreffend als die »peinliche Frage« der Mittelklasse in der marxistischen Theorie bezeichnet. Wir haben zwar nur zwei umkämpfte Tauschprozesse modelliert (die Arbeits- und Kapitalmärkte), unsere Analyse kann jedoch die Position der Manager erhellen, die intermediäre Klassenpositionen zwischen Kapital und Arbeit einnehmen. Unter einem *Manager* verstehen wir einen Akteur, der nicht reich genug ist, um hinreichend Kredit für ein eigenes Unternehmen zu erhalten, aber spezialisiertes Produktions- und Investitionswissen hat und von reichen Eigentümern, die solche Fähigkeiten nicht haben oder nicht anwenden wollen, angestellt wird, um eine Firma zu leiten. Der Begriffsrahmen des umkämpften Tauschs ist auf den Tausch zwischen Eigentümer und Manager anwendbar, wobei die Qualität und die Umsicht der Entscheidungen von Managern analog sind zum Arbeitseinsatz der Beschäftigten und zu den risikoreichen Entscheidungen der Kreditnehmer.

Daher ist der Manager in einem umkämpften Tausch weder der Marx'sche Unternehmer-Kapitalist, noch der heroische Unternehmer aus der Phantasie Schumpeter

ters, noch der autonome Händler der Macht aus J.K. Galbraiths *New Industrial State*, noch auch das *Faktotum*, als das er im Walras-Modell dargestellt wird. Der Manager ist eher der Intermediär zwischen Kapital und Arbeit, wie ihn Marx in seinem Spätwerk avisierte, der Macht über Arbeiter hat (er sitzt auf der kurzen Seite des Arbeitsmarkts) aber dessen Handeln durch die Eigentümer des Reichtums überwacht werden (d.h. er findet sich auf der langen Seite des Marktes für Manager). Diese Formulierung erinnert an Wrights (1976) früher entwickeltes gehaltvolles Konzept widersprüchlicher Klassenpositionen: In unseren Begriffen ist die Position von Managern widersprüchlich, weil sie auf der kurzen Seite des einen und auf der langen Seite des anderen Marktes lokalisiert ist. Manager haben somit Macht über einige Akteure, während andere Akteure Macht über sie ausüben. Anders formuliert haben Manager den ersten Zug im Stackelberg-Spiel gegenüber den Arbeitern und den zweiten im Spiel gegenüber den Eigentümern. Wenn wir die (inzwischen) drei umkämpften Märkte - für Manager, Arbeit und Kapital - zu einer Einheit zusammenfassen, erhalten wir die Struktur der Positionen in der privaten Ökonomie, wie sie in Schema 8 dargestellt wird.



Schema 8: Umkämpfter Tausch, short-side Macht und Klassenkategorien. (A) ist auf der kurzen Seite, (B) auf der langen und macht eine Transaktion, (C) ist auf der langen Seite und seine Transaktion gelingt nicht oder ist suboptimal. Pfeile zeigen die Richtung der Macht über jemanden an.

Unser Ansatz hat die attraktive Eigenschaft, die politische Natur ökonomischer Beziehungen aufzuzeigen, aber weil er auf einem allgemeinen Gleichgewichtsmodell der Ökonomie beruht, gelingt dies ohne Abstraktion von den Konkurrenzmechanismen, die für die Verteilung von Einkommen und Reichtum verantwortlich sind. Weiterhin umfaßt er die Kreditgeber-Kreditnehmer-Beziehung, eine ebenso wichtige Determinante der Verteilungsergebnisse wie der Arbeitsprozeß und stellt Kapital- und Arbeitsmärkte als interpenetrierende Ebenen umkämpften Tauschs dar. Damit erklärt er die Reproduktion kapitalistischer Klassenverhältnisse auf umkämpften Märkten: Reichtum gibt Macht, da erfolgreiche Kreditnehmer als Arbeitgeber auftreten, während Arbeiter nicht Arbeitgeber werden oder ihre eigene Firma gründen können, da ihnen mangels Reichtum der Zugang zu den Kapitalmärkten verwehrt wird. Hinzu kommt, daß unsere Perspektive den Stellenwert der Arbeitslosen und der Unterbeschäftigten betont. Diese wichtige soziale Kategorie wird in Klassenanalysen auf der Basis des Walras-Modells, bei dem der Arbeitsmarkt geräumt wird, normalerweise den beschäftigten Arbeitern assimiliert oder völlig ignoriert. Indem wir eine theoretische Basis für Differenzie-

rungen unter gleichen Arbeitern im Konkurrenzgleichgewicht liefern (beschäftigt/nicht beschäftigt, hoher Lohn/niedriger Lohn), vermeiden wir tatsächlich den gängigen Schluß, diese Differenzen seien allesamt auf unterschiedliche Befähigungen zurückzuführen. Unsere Intention ist natürlich nicht, die Bedeutung unterschiedlicher Fähigkeiten abzustreiten, vielmehr zu erkennen, daß viele Positionsdifferenzen unter ArbeiterInnen rassistischen, Geschlechts- und anderen Differenzen geschuldet sind, die nichts mit den Fähigkeiten zu tun haben. Schließlich bietet der Bezugsrahmen des umkämpften Tauschs eine plausible Interpretation von Management und Unternehmertum, Kategorien, denen die theoretische Anerkennung in Modellen abgeht, die Akteurprobleme ignorieren, wenn es um Arbeitsleistung oder Risikoübernahme geht.

Ein möglicher zusätzlicher Beitrag des Ansatzes besteht in seinem Potential, konkurrenzbestimmte ökonomische Prozesse auf eine Weise zu modellieren, die die Möglichkeiten und Hindernisse für kollektives Handeln in kapitalistischen Ökonomien beleuchten. Dies mag als ein in sich widersprüchliches Vorhaben erscheinen, denn (aus empirischen Gründen) ein hochgradig konkurrenzbestimmtes Marktmodell zu akzeptieren, könnte heißen, sich gegen kollektives Handeln abzuschotten. Und tatsächlich ist dies im Walras-Modell und seinen neomarxistischen Varianten der Fall, denn wenn Märkte geräumt werden, ist der Nutzen kollektiven Handelns (und daher die Möglichkeit, das Trittbrettfahrerproblem zu überwinden) sehr begrenzt. Obwohl wir unseren Ansatz nur in äußerst formaler Weise zur Modellierung kollektiven Handelns herangezogen haben, glauben wir, daß der Bezugsrahmen des umkämpften Tauschs im Vergleich zu anderen Modellen konkurrenzbestimmter ökonomischer Prozesse mehrere Vorteile hat. Zunächst sind die Renten in unserem Modell nicht nur Durchsetzungsinstrumente, sondern auch Preise, die durch kollektives Handeln erlangt oder erhöht werden können. Z.B. kann der Zusammenschluß einer Gruppe von ArbeiterInnen mit dem Ziel, andere aufgrund von rassistischen, ethnischen oder Geschlechtsdifferenzen auszuschließen, die Beschäftigungsrenten dieser Gruppe erhöhen. Weiterhin kann, wie wir beim Arbeitsmarkt gesehen haben, kollektives Handeln der ArbeiterInnen auf der langen Seite deren ökonomische Position gegenüber ihren ArbeitgeberInnen verbessern und (obwohl wir dies nicht gezeigt haben) sogar einen Stackelberg-Spielführer der kurzen Seite auf einen eher symmetrisch lokalisierten Tauschpartner reduzieren, der mit einem Kollektiv ehemaliger long-sider verhandeln muß. Schließlich kann selbst unser hochgradig vereinfachtes Modell der politischen Struktur des Austauschs auf Kapital- und Arbeitsmärkten einen adäquateren Bezugsrahmen als das Walras-Modell liefern, wenn es um die Analyse von Ähnlichkeiten und Differenzen in der Erfahrung von Produktion und Tausch geht.

Wie werden Akteure auf die in Schema 8 aufgezeigten Positionen zugeordnet? Nach These 5 (Geld ist Macht) wissen wir, daß Kreditgeber und Kreditnehmer auf dem Kapitalmarkt im allgemeinen über substantielle Guthaben verfügen und daher Verträge eingehen können, die zu niedrigen Kosten durchsetzbar sind. Wir nennen sie die *Reichen*. Gemäß These 6 (Formen des Reichtums machen Unter-

schiede) können gleich reiche Akteure (mit ähnlich hohen erwartbaren Einkommensströmen), die kein veräußerliches Eigentum haben, kreditrestringiert sein. Kreditrestringierte Akteure auf Kapitalmärkten sind nicht so reich wie die ansonsten gleichen, aber erfolgreichen Kreditnehmer. Sie scheitern bei ihrem Versuch, einen Kredit zu bekommen und werden Short-side Akteure auf dem selben Markt, indem sie die Guthaben verleihen, die sie zuvor, bei ihrem fehlgeschlagenen Versuch, Kredit aufzunehmen, als Hypothek anbieten wollten. Von Eigentümern angestellte Manager werden aus einem Pool von Akteuren mit den entsprechenden Fähigkeiten ausgewählt, der auch die kreditrestringierten Akteure aus dem Kapitalmarkt enthält. Die Kriterien der Selektion interessieren uns hier nicht, wir vermerken nur, daß, da der Markt für ManagerInnen ein durch kontingente Erneuerung bestimmter Tauschprozeß ist, welche Eigenschaften die ManagerInnen auch immer besitzen, es gleiche Individuen geben wird, die nicht in der Lage sind, eine Stelle (oder eine gleichwertige Stelle) als ManagerIn zu finden. Daher werden hinsichtlich organisatorischer Fähigkeiten und Humankapital gleiche Akteure unterschiedlichen Positionen zugeordnet. Analog dazu werden jene ArbeiterInnen, die ihre gewünschten Transaktionen machen (die B's) und jene, die entweder arbeitsplatzrestringiert (schlechter bezahlte sekundäre Arbeitsplätze haben) oder arbeitslos sind (die C's), sich wahrscheinlich anhand solcher Kriterien wie Fähigkeiten, Erfahrung und Beziehungen unterscheiden; und nach These 3 (Teile und herrsche) werden wahrscheinlich Rasse, Geschlecht und andere askriptive Merkmale zur Diskriminierung dieser beiden Gruppen dienen.

Ein komplexes Verhältnis von Eigentum und Short-side Macht nimmt Gestalt an. Zwar ist es richtig, wie in These 5 behauptet, daß beides verknüpft ist. Aber wir haben auch:

These 9 (Nichtentsprechung von Reichtum und Macht): Reichtumsbesitz ist weder notwendig noch hinreichend für die Verfügung über Short-side Macht.

Verfügung über substantielles Eigentum verbessert den Zugang zur kurzen Seite des Kapitalmarkts und erhöht auch die Wahrscheinlichkeit, sich auf der langen Marktseite erfolgreich Kapital zu sichern und damit auf die kurze Seite des Manager- oder Arbeitsmarkt zu gelangen. Aber einige Akteure, die über Reichtum verfügen (etwa die Selbständigen) üben keine Short-side Macht aus und einige mit Short-side Macht (Manager) müssen nicht notwendig über Reichtum verfügen. Wir können die Beziehung zwischen Eigentum und Macht in Schema 9 zusammenfassen.

Es könnte eingewandt werden, daß es kaum überrascht, wenn Reichtum für uns einen geringen Erklärungswert hat, weil wir Reichtum eng definiert haben (als Ausstattungen, die als Hypothek verwendet werden können). Wir weisen dieses Argument aus zwei Gründen zurück. Zunächst ist die Bedeutung, die in unserem Modell dem eng definierten Reichtum zugeschrieben wird, unter einem wichtigen Aspekt größer, nicht geringer, als in anderen Modellen. Der Grund ist, daß im Konzept des umkämpften Tauschs Reichtum Short-side Macht über Arbeit liefert (These 5), während er in anderen Modellen nur ein größeres Maß an Konsum und

Freizeit gewährt. Zweitens bietet These 6 (Formen des Reichtums machen Unterschiede) einen zwingenden Grund dafür, etwa Fertigkeiten nicht zur Kategorie des Reichtums zu zählen. Das Faktum, daß das höhere künftige Durchschnittseinkommen jener Personen mit hochentwickelten Fähigkeiten als Gegenwartswert ausgedrückt werden kann, zeigt nur, daß das Konzept des Humankapitals angewandt werden *kann*, aber nicht, daß es fruchtbar ist. Jemand, der vorgängig davon überzeugt wäre, daß alles Einkommen und alle Klassenunterschiede auf unterschiedliche Ausstattungen zurückzuführen seien, könnte der Bedeutung von Rasse, Geschlecht und anderen askriptiven Merkmalen in unserem Modell dadurch Rechnung tragen, daß er die höheren Einkommen von Weißen oder von Männern als Revenuen aus *rassischen* oder *Geschlechtsausstattungen* begreift. Aber es ist nicht klar, was für Einsichten dadurch gewonnen werden könnten. Verloren gehen könnte, abgesehen von der Klarheit, die Einsicht in die möglicherweise tiefsitzenden Differenzen zwischen der Dynamik eigentumsvermittelter Beziehungen und der Dynamik von Beziehungen, die durch Rasse und Geschlecht vermittelt sind. Diese Differenzen rühren von der jeweils unterschiedlichen Natur der Möglichkeiten für kollektives Handeln und Interessenformierung her, die von Herrschaftsstrukturen verlangt werden, die auf Rasse, Geschlecht und Eigentum gründen.

Eigentum

Macht

	Ja	Nein
Ja	Eigentümer (Arbeit- u. Kreditgeber)	selbst- arbeitend
Nein	Manager	Arbeiter

Schema 9: Eigentum und Macht

9. Eigentum, Politik und Eigentumsverteilung

Wir wenden uns abschließend der Frage der Einkommensverteilung unter den Klassenpositionen zu, einem Problem, das unmittelbar mit der normativen Orientierung unseres Ansatzes verknüpft ist. Unsere Behauptung lautet hier, daß der Begriff des umkämpften Tauschs, indem er das politische Element in der Ökonomie ins Zentrum rückt, nicht nur ein Licht wirft auf das, was manchmal als die nichtökonomischen Probleme von egalitären und demokratischen Bewegungen bezeichnet wird, sondern auch eine überzeugendere Erklärung der Einkommensverteilung liefert.

Ökonomen in der walrasianischen Tradition stellen die kapitalistische Ökonomie dar als ein Gefüge aus Eigentumstiteln und einer Reihe von Regeln, die den kon-

kurrenzorientierten Tausch zwischen nicht koalierenden Akteuren bestimmen, das zusammen mit den technologisch gegebenen Produktionsmethoden und exogen determinierten Präferenzen von Akteuren eine pareto-optimale Gleichgewichtsmenge von Preisen und Transaktionen festlegt. Da allein dieses Gleichgewicht eine Verteilung der Einkommen determiniert (oder, in einigen Modellen, von Einkommen und Freizeit), legt es auch die Verteilung von Wohlfahrt fest. Dieses Argument ist die Basis für das berühmte Fundamentaltheorem der Wohlfahrtsökonomie, das behauptet, daß die Frage distributiver Gerechtigkeit sich auf die der Ausgangsverteilung der Einkommen reduziert (vgl. etwa Arrow/Hahn 1971). Das einzig politische Element in diesem Modell ist die kostenlose Durchsetzung von Eigentumsrechten durch den Staat - weil Fragen des Eigentumsschutzes und der Anspruchsdurchsetzung im Tausch auftreten.

Marxisten innerhalb dieser Tradition, besonders John Roemer, haben dieses Resultat in effektiver Form dazu benutzt, die determinierende Rolle zu dramatisieren, die Eigentumstiteln bei der Herstellung der Einkommensverteilung zukommt und für eine Umverteilung (oder Vergesellschaftung) von Eigentum als das *sine qua non* eines egalitären ökonomischen Programms plädiert. Somit reproduziert Roemer direkt das Fundamentaltheorem, dessen zweiter Teil behauptet, daß jede beliebige pareto-optimale Verteilung des Wohlstands durch eine Ausgangsverteilung von Eigentumstiteln, der konkurrenzorientierter Austausch folgt, generiert werden kann. Er schreibt: »Wenn die Ausbeutung von Arbeitern als unfair erscheint, dann deshalb, weil wir meinen, daß die ursprüngliche Verteilung des Kapitalstocks, die zu diesem Resultat führt, unfair ist« (Roemer 1988, S.54). Aus Roemers Werk sollte deutlich hervorgehen, daß für ihn an den verteilungstheoretischen Implikationen des Walras-Modells nichts intrinsisch Konservatives ist: Wenn die Verteilung des Einkommens unfair ist, besteht eine Lösung in der Umverteilung oder Vergesellschaftung von Ausstattungen.

Im Gegensatz dazu legen in unserem Modell Eigentum, Rasse, Geschlecht und andere Unterscheidungen zusammen die Positionen in der politischen Struktur der kapitalistischen Ökonomie fest und die Einkommensverteilung unter den Akteuren wird durch konkurrenzbestimmten Tausch auf Märkten determiniert, die auch im Gleichgewicht nicht geräumt werden. Weil mit solchen Unterscheidungen verknüpfte Durchsetzungsrenten allgegenwärtig sind und weil solche und andere Leistungen qua kollektivem Handeln in der Ökonomie wie im Staat erworben werden können, setzt das Modell weder atomistisches noch koalitionsorientiertes Verhalten voraus, es enthält vielmehr beide Möglichkeiten. Wie unsere Diskussion der Technologiewahl und der Teile-und-herrsche-Strategien zeigt, werden in diesem Modell weder die Produktionsmethoden noch die Präferenzen der Akteure als exogen betrachtet. Der Staat hat zwar keine walrasianische Omnipotenz, doch besitzt er Einfluß auf die Verteilung in Formen, die vom Walras-Modell ausgeschlossen werden. Zu den staatlichen Effekten auf die Einkommensverteilung, die unser Modell selbst in der hier vorgestellten einfachen Form beleuchtet, gehören die Festlegung der Rückfallposition der Arbeiter, vermittelt über das Niveau der

Arbeitslosigkeit und die Verfügbarkeit von Arbeitslosenversicherung, der Einfluß von Arbeitsgesetzgebung und der Geschlechter- und Rassenpolitik auf das Ausmaß an Kooperation unter ArbeiterInnen, die Auswirkungen des Konkursrechts auf die Funktionsweise des Kapitalmarkts, usw.

Was die Einkommensverteilung anbelangt, zeigt ein Vergleich der walrasianischen und der Ansätze zum umkämpften Tausch die Differenz im relativen Gewicht von Eigentum und Politik. Natürlich fehlt Eigentum im Modell des umkämpften Tauschs nicht, aber seine Bedeutung ist vermittelt durch die politischen Beziehungen zwischen den ökonomischen Akteuren - durch die von der Eigentumsverteilung getragene Konfiguration von Macht und endogener Durchsetzung auf Arbeits- und Kapitalmärkten. Tatsächlich könnten Muster der Machtverteilung vorgestellt werden, bei denen die Verfügung über Eigentum keinerlei Revenuen brächte, etwa wenn die Arbeitslosenversicherung derart generös wäre, daß Arbeit nicht auf profitable Weise aus der Arbeitskraft extrahiert werden könnte (obwohl dies kaum eine langfristige, reproduzierbare Lösung für eine kapitalistische Ökonomie wäre). Politik fehlt auch im Walras-Modell nicht, doch ihr Schwerpunkt liegt dort beim Staat - bei der Durchsetzung von Eigentumsrechten und vielleicht bei der Besteuerung und den Transferzahlungen.

Das Modell des umkämpften Tauschs bestreitet die Implikation des Fundamentaltheorems der Wohlfahrtsökonomie: Auch unter Konkurrenzbedingungen ist die Umverteilung von Reichtum weder notwendig noch hinreichend für eine egalitäre Politik. Sie ist nicht notwendig, weil es andere Möglichkeiten gibt, die Einkommensverteilung zu egalisieren: Wenn wir bereit sind, uns eine politische Bewegung (oder den Staat) vorzustellen, die Macht hat, Reichtum gleich zu verteilen, können wir ihr genauso gut die Macht geben, die private Revenuerate auf Null zu reduzieren und neue institutionelle Arrangements für die Allokation von Kredit zu entwerfen, womit Reichtum für die Einkommensverteilung irrelevant wird. Die Gleichverteilung des Reichtums reicht als Verteilungspolitik in einer Ökonomie des umkämpften Tausch einfach daher nicht aus, weil die Einkommensdifferenzen, die im Gleichgewicht generiert werden, nicht reduziert werden können auf Revenuen aus unterschiedlichen Ausstattungen (These 7). Da Durchsetzungsrenten zusätzlich zum Reichtum eine wesentliche Quelle von Ungleichheiten sind, kann ein egalitäres Programm auf fruchtbare Weise die Umverteilung dieser Einkommen angehen, etwa durch Antidiskriminierungspolitik oder ein Engagement für Vollbeschäftigung. Natürlich würde die Gleichverteilung des Eigentums voraussichtlich zu einer ausgeglicheneren Einkommensverteilung führen und aus diesem Grund auch unterstützenswert sein. Aber eine derartige Umverteilung würde als solche die politische Struktur der Ökonomie nicht ändern und könnte vielleicht die Ungleichheiten, die sich aus den Durchsetzungsrenten ergeben, unangetastet lassen. Allerdings läßt das Modell des Kapitalmarkts ein vielversprechendes Argument für die Umverteilung des Reichtums *per se* vermuten: Es ist möglich, daß eine breitere Verteilung von Eigentumstiteln Akteure, die gegenwärtig kreditrestringiert und weniger wohlhabend sind (etwa bestimmte Gruppen von Arbeite-

rinnen) in die Lage versetzen würde, Kredit aufzunehmen und so mit neuen Formen der Produktionsorganisation, der Investition, Innovation und der Einkommensverteilung zu experimentieren. In dieser Hinsicht lautet unsere Kritik am Walras-Modell nicht, daß es die Bedeutung des Reichtums überbetont, sondern daß es sie mißversteht. Wir beenden diese Diskussion mit einem Hinweis auf ein fundamentales normatives Problem mit dem Walras-Modell, das - wie wir glauben - durch unseren Ansatz nicht geteilt wird. Abgesehen von der Frage der Fairness tauchen andere normative Probleme - etwa was Demokratie oder Menschenwürde am Arbeitsplatz anbelangt - in diesem Modell nicht auf, weil das einzige soziale Verhältnis, das darin zugelassen wird, der konkurrenzbestimmte Tausch ist, der unter walrasianischen Annahmen pareto-optimale Allokationsmuster ergibt. Auch kann nicht gefragt werden, was diese Ökonomie wohl für eine Sorte von Leuten produziert - eine Frage, die Adam Smith nicht weniger beschäftigte als Karl Marx, - denn im Modell ist sie ein System ohne Zeit, in dem die Akteure als gegeben unterstellt sind. Daher wird einfach der Kern des Problems verfehlt, wenn innerhalb des walrasianischen Bezugsrahmens Kritik geübt wird an der despotischen Produktionsstruktur in der kapitalistischen Firma oder an der fragmentierten und sinnentleerten Erfahrungswelt der ArbeiterInnen und an der Verschwendung, die mit dem Management des umkämpften Tauschs in einer in Klassen gespaltenen Gesellschaft einhergeht.

10. Neue Wege in der politischen Ökonomie

»Eine marxistische ökonomische Theorie«, schrieb Adam Przeworski (1985, S.234), »muß eine politische Theorie der Ökonomie sein.« Przeworski bezog sich auf die *Aufgabe* der Theoriekonstruktion, weniger auf ein noch bestehendes Denkgebäude. In gewissem Sinne ist allerdings eine politische Konzeption der Ökonomie nichts Neues. Institutionalistische Ökonomen fordern seit langem genau dies und unter marxistischen Wissenschaftlern, die von walrasianischer Logik nicht sonderlich beeindruckt sind, ist dies eher Standard. Aber man könnte zögern, die Einsichten aus solchen Erörterungen als eine *Theorie der Ökonomie* zu bezeichnen. Alles, was an unserem Ansatz neu sein mag, besteht darin, daß er die Kompatibilität einer *politischen Theorie der Ökonomie* mit einem Konkurrenzmodell des allgemeinen ökonomischen Gleichgewichts aufzeigt. Etwas anders ausgedrückt haben wir versucht, eine ökonomische Theorie zu liefern, die insofern nicht ökonomistisch ist, als sie den politischen und kulturellen Aspekten der Ökonomie prinzipiell nicht weniger Gewicht gibt als ihren distributiven und produktiven Seiten. Wir hoffen, daß damit schließlich ein Teil der Distanz überbrückt wird zwischen jenen, die durch ihre Überzeugung, daß ein theoretisches Verständnis der Ökonomie wichtig sei, zum ökonomistischen Denken verleitet wurden und jenen, die dazu neigen, die Rolle der Ökonomie herunterzuspielen in der Überzeugung, daß Politik und Kultur entscheidend seien. Eine ähnliche Spaltung kann innerhalb der Ökonomie ausgemacht werden. Da Formen der Machtausübung, die

die Institutionalisten für wichtig halten, durch die Logik des Walras-Modells ausgeschlossen werden, haben sich einige genötigt gesehen, die Annahme in Frage zu stellen, die kapitalistische Ökonomie sei konkurrenzbestimmt. Die alternative Voraussetzung von Monopolen und oligopolistischer Konkurrenz auf den Produktmärkten hat wichtige Einsichten gebracht, wie die Arbeiten von Paul Sweezy und der *Monthly Review* - Schule oder von John Kenneth Galbraith zeigen. Aber einen allgemeinen Mangel an Konkurrenz auf den Produktmärkten anzunehmen (selbst wenn dies empirisch gerechtfertigt wäre, was wir bezweifeln) ist unzulänglich und nicht notwendig. Es ist unzulänglich, weil, wie wir gesehen haben, zu den wesentlichen Machtbeziehungen einer kapitalistischen Ökonomie jene zählen, die durch Kapital- und Arbeitsmärkte, weniger durch Produktmärkte, vermittelt sind. Unnötig ist eine solche Annahme, weil das Walras-Modell auch dort inadäquat ist, wo Konkurrenz auf den Märkten herrscht.

Die logische Kohärenz des Modells eines umkämpften Tauschs zu behaupten, sagt natürlich nichts über dessen empirische Validität. Zu zeigen, daß Arbeitsmärkte, auf denen umkämpfter Tausch herrscht, im Gleichgewicht nicht geräumt werden, heißt z.B. nicht, zu behaupten, dies sei der einzige, oder auch nur der wesentliche Grund für Arbeitslosigkeit (das System kann etwa ständig im Ungleichgewicht sein) oder für die Höhe der Arbeitslosigkeit (die vielleicht besser erklärt werden kann durch das Niveau der aggregierten Nachfrage und die durchschnittliche Arbeitsproduktivität). Eine Kritikerin könnte wohl die Kohärenz des Modells zugehen, aber seine Bedeutung für ein Verständnis der realen kapitalistischen Gesellschaften bezweifeln. Wir vermuten jedoch, daß jeder für das Verständnis der kapitalistischen Ökonomie adäquate Begriffsrahmen genötigt sein wird, die Tatsache in Rechnung zu stellen, daß Verträge sich nicht von selbst durchsetzen, noch daß sie ohne Kosten durch den Staat durchgesetzt werden können; daß Märkte - und besonders der Arbeitsmarkt - nicht geräumt werden; daß Akteure im allgemeinen mengenrestringiert sind; daß Durchsetzungsrenten allgegenwärtig und Gegenstand politischen Konflikts im Staat und in der kapitalistischen Ökonomie sind; daß die Ökonomie neben Gütern und Dienstleistungen auch Leute produziert; daß Kapitalismus nicht nur ein System von Reich und Arm, sondern auch von Bossen und Untergebenen ist; und daß soziale Spaltungen, die nicht auf Eigentum reduzierbar sind, etwa nach Rasse und Geschlecht, von anhaltender Bedeutung sind. All diese Attribute halten wir für Beschreibungen der tatsächlichen Funktionsweise zumindest einiger wichtiger kapitalistischer Ökonomien; sie sind zugegeben grob und ungenau, und ihre Allgemeingültigkeit mag in Frage gestellt werden.

Einige Aspekte des Begriffsrahmens eines umkämpften Tauschs, besonders was den Arbeitsprozeß angeht, waren allerdings Gegenstand einer extensiven empirischen Analyse mittels Daten aus den Vereinigten Staaten und Großbritannien. Obwohl diese Studien kaum eine abschließende Beurteilung erlauben, untermauern sie doch stark die Bedeutung der Beschäftigungsrenten. In den frühen achtziger Jahren etwa überstiegen in den USA die aggregierten Beschäftigungsrenten

nach Steuern die Profite (nach Steuern) des Produktionssektors. Wir haben absichtlich versucht, die kapitalistische Ökonomie und nicht Ökonomien im allgemeinen zu modellieren. Aber wir können abschließend der Versuchung nicht widerstehen, einige weitergehende Implikationen anzudeuten, die vielleicht relevant sind für die Konstruktion einer egalitären und demokratischen postkapitalistischen Ökonomie. Zunächst ist allgemein bekannt, daß Märkte Allokationsmechanismen sind, die zu einer exogen definierten produktiven Möglichkeitsgrenze hin und an ihr entlangführen. Aber Märkte sind auch Disziplinierungsmechanismen, die das Angebot von Inputs wie von Technologien ändern und damit die produktive Möglichkeitsgrenze verschieben. Ebenso wie allokativer Effizienz ein sinnvoller normativer Standard für ökonomische Institutionen ist, können wir vernünftigerweise fragen, in welchem Ausmaß und unter welchen Bedingungen Märkte effiziente Disziplinierungsmechanismen liefern. Viele Kritiken der Marktallokation betreffen die Ineffizienzen, die aus der Existenz externer Effekte und Skalenökonomien erwachsen, während Argumente gegen Staatsintervention oft auf die Probleme einer effektiven Kontrolle und der Disziplinierung ökonomischer Akteure bei fehlender Marktkonkurrenz konzentriert sind. Wir werden also sozusagen aufgefordert, zwischen den allokativen Irrationalitäten von Märkten und den disziplinären Mängeln des Staates zu wählen. Aber vielleicht stehen nicht derart starke Gegensätze zur Wahl. Allokations- und Disziplinierungsaspekte werden oft als untrennbar aufgefaßt, aber sie sind es nicht. Es könnte ein breites Spektrum ökonomischer Arenen geben, in denen Ineffizienzen der Allokation in bedeutendem Maße mittels Steuer- und Subventionspolitik abgemildert werden könnten, ohne die disziplinierende Funktion des Marktes zu beeinträchtigen.

Die Vorstellung, daß Märkte disziplinierend wirken, kann dazu beitragen, ökonomische Arenen ausfindig zu machen, in denen Märkte effektiv durch nicht-marktförmige Mechanismen abgelöst werden könnten und umgekehrt. Anstatt strategisch wichtige Sektoren oder Schwerindustrien als angemessene Arenen für zentralisierte Planung auszuweisen, könnte dafür plädiert werden, Märkte dort zu verwenden, wo ihre allokativen Unzulänglichkeiten geringer oder einfacher abzumildern sind und wo sie eine effektive Disziplinierungsfunktion haben. Marktdisziplin ist wahrscheinlich dann am effektivsten, wenn die betreffenden Güter oder Dienstleistungen sich nahe dem walrasianischen Ideal exogener Durchsetzbarkeit von Ansprüchen bewegen und sie ist dort am wenigsten effektiv, wo wichtige Interessenkonflikte Akteure trennen, die Güter oder Dienstleistungen tauschen, die schwierig zu kontrollieren sind oder die aus anderen Gründen ungeeignet für exogene Anspruchsdurchsetzung sind. Selbst dort, wo Märkte als Disziplinierungsinstrumente unzulänglich arbeiten, könnten sie verbessert statt ersetzt werden. Zum Beispiel kann dort, wo Kontrolle kostenträchtig oder unzureichend ist, dafür argumentiert werden, die Einsätze im Spiel zu reduzieren, so daß der Grad des Interessenkonflikts zwischen Tauschparteien verringert wird und die Kontrollkosten reduziert werden. Dies ist eine Verallgemeinerung des Arguments, daß effektive Kooperation im Arbeitsprozeß substantielle Gleichverteilung des Ertrags zur Vor-

aussetzung haben könnte.

Der Disziplinierungsaspekt von Märkten kann auch zur Erhellung der Machtstruktur in zentral geplanten Ökonomien beitragen. Während oft implizit angenommen wird, daß diese Struktur mit der der Bürokratie des Planungsapparats identisch sei, fügt das Konzept der Short-side Macht eine andere Dimension hinzu. Aus Gründen, denen hier nicht weiter nachgegangen werden muß, neigen Konsumgütermärkte (und auch andere Gütermärkte) in zentral geplanten Ökonomien zu chronischer Übernachfrage (Kornai 1980). Verkäufer finden sich daher auf der kurzen Seite (A's) und haben Macht über Personen auf der langen Seite, die oft im wahrsten Sinne des Wortes Schlange stehen, um eine Transaktion zu machen, die einigen (B's) gelingt, anderen (C's) nicht. Im Gegensatz dazu sind Gütermärkte im Kapitalismus oft durch ein Überangebot gekennzeichnet, Unternehmen nicht dazu in der Lage, zum gängigen Preis so viel sie wollen zu verkaufen, und die Konsumenten besetzen Positionen auf der kurzen Seite. Von daher mag die Besetzung der kurzen Seite nichträumender Märkte eine zentrale Differenz der politischen Strukturen und des Mechanismus sein, der Ungleichheit produziert und die Kontrolle von Eliten über das Mehrprodukt kapitalistischer und zentral geplanter Ökonomien sichert.

Es steckt eine gewisse Ironie darin, daß die Bedeutung der Souveränität von Konsumenten in der kapitalistischen Ökonomie im Modell des umkämpften Tauschs effektiver begründet werden kann als im üblichen neoklassischen Rahmen (Gintis 1989c). In einem solchen Modell ist der umkämpfte Aspekt des Konsumguts die Produktqualität, die nicht kostenlos vertraglich festgelegt werden kann. Weil der Preis eines solchen Guts die Grenzkosten seiner Produktion im Gleichgewicht übersteigt, erhält der Verkäufer eine Rente für jede verkaufte Einheit. Konsumenten können den Anbietern daher Kosten auferlegen, indem sie zu einer anderen Firma überwechseln, und der drohende Verlust der Patronage kann den Anbieter dazu disziplinieren, ein hohes Niveau an Produktqualität einzuhalten. Es könnte scheinen, daß Konsumenten über Short-side Macht verfügen. Aber während der Konsument A den Verkäufer B zwar effektiv sanktionieren kann, indem er zu einem anderen Verkäufer, C, überwechselt und damit B die Rente entzieht, wird die Sanktion, außer wenn sie kollektiv oder durch einen einzigen dominierenden Konsumenten ausgeübt wird, nicht eingesetzt, um B dazu zu bringen, den Interessen A's gemäß zu handeln, sondern damit A einen besseren Verkäufer bekommt. Obwohl A seinen Interessen folgt, indem er wechselt, und dies eine Sanktion für B darstellt, ist die Sanktion ein Nebeneffekt des Wechsels. Während also ihre Position auf der langen Seite die Firma dazu bringt, ihre Produktqualität zu verbessern, ist die Handlungsweise des Konsumenten keine Ausübung von Short-side Macht im Sinne eines ersten Zugs im Stackelberg-Spiel. Die Souveränität des Konsumenten ist somit ein strukturelles Resultat, das nicht der Macht eines individuellen Konsumenten über einen Verkäufer zugeschrieben werden kann. Zweitens sehen sich Firmen, nicht nur in einer kapitalistischen Umwelt, sondern in jeder Ökonomie, zwei entscheidenden Akteurproblemen gegenüber: wie mit dem Geld von

Außenstehenden und wie mit der Arbeit von Mitgliedern umzugehen ist. Wir halten es für fruchtbar, die kapitalistische Firma als eine bestimmte Lösung dieser beiden Probleme zu betrachten. Unsere eigenen vorläufigen Untersuchungen lassen uns vermuten, daß die kapitalistische Firma im Vergleich zu möglichen Alternativen (etwa organisierte Kooperativen in der Hand der Belegschaft oder zentrale Planung) eine relativ schlechte Lösung des Akteurproblems Arbeit und eine relativ attraktive Lösung des Akteurproblems Kredit und Investitionstätigkeit ist. Unter den Anwälten ökonomischer Demokratie wird jedoch dem Problem der Kapitalallokation im allgemeinen kaum Beachtung geschenkt, während das interne Management einer demokratischen Firma Gegenstand lebhafter Auseinandersetzungen ist. Diese Auslassung für sich genommen ist schon schwerwiegend und sie verzerrt die Analyse der Demokratie am Arbeitsplatz. Denn einige Organisationsformen, die vom Standpunkt demokratischer Regulierung der Arbeit aus attraktiv aussehen (z.B. kein Eigentum für Nichtmitglieder der Firma), beeinträchtigen auf unglückliche Weise die Lösungen des Handlungsproblems der Kapitalallokation. Drittens sind Durchsetzungskapazitäten eine Determinante institutioneller Evolution. Wie die Märkte haben alle wichtigen ökonomischen Institutionen Konsequenzen für die Durchsetzung von Ansprüchen, die aus dem Tausch erwachsen. Die Evolution solcher Institutionen antwortet auf sich ändernde Durchsetzungstechnologien nicht weniger als auf veränderte Produktionstechnologien und demographische Verschiebungen, die in den Standardabhandlungen von neoklassischen Wirtschaftshistorikern betont werden. Auch die Funktionsweise und die weiteren Konsequenzen wichtiger Institutionen für die Ökonomie (Bildungssystem und Sozialstaat etwa) können fruchtbringend unter dem Gesichtspunkt ihrer Wirkungen auf Arenen endogener Anspruchsdurchsetzung analysiert werden.

Das Verhältnis von Anspruchsdurchsetzung und institutioneller Evolution läßt eine Erweiterung der marxistischen Krisentheorie sinnvoll erscheinen: Ökonomische Krisen können durch sinkende Profitraten und stagnierende Investitionstätigkeit ausgelöst werden, die mit dem Verfall von Durchsetzungsarrangements einhergehen. Wir glauben, daß Erklärungen aus dieser Perspektive mehr Sinn machen, wenn es um die Erfahrungen fortgeschrittener kapitalistischer Ökonomien in den vergangenen Jahrzehnten geht als Modelle, die auf keynesianischen (Nachfragemangel- oder Realisierungskrise) oder klassisch-marxistischen Begriffen (steigende organische Zusammensetzung des Kapitals) beruhen (Bowles, Gordon, Weisskopf 1990).

Viertens: Wenn Anspruchsdurchsetzung ein endogener Vorgang ist, können ökonomische Akteure nicht exogen konstituiert sein. Im umkämpften Tausch ist es oft kostenminimierend, auf die Flexibilität einer spontanen Kontraktstrategie zu verzichten und sich stattdessen langfristige Verpflichtungen von Vertragspartnern zu sichern. Die daraus resultierende Dauerhaftigkeit von Tauschbeziehungen verleiht diesen im allgemeinen eine face-to-face-Qualität, die hinreichend wenig Akteure miteinbezieht, so daß die wechselseitigen Effekte von Handlungen bei der Strategiewahl in Rechnung gestellt werden können. Im allgemeinen ist in wichtigen

Fällen die Identität des Tauschpartners bekannt und wird beachtet. Die paradigmatische Form ökonomischen Handelns ist daher nicht ein Akteur, der in eine unpersonliche externe Umwelt interveniert (wie etwa die Preisfestlegung einer Firma), nicht eine Interaktion unter einem Preisschleier, sondern eine Interaktion zwischen zwei oder mehreren intentionalen Akteuren. Alle haben vielleicht nicht nur ein *Interesse* daran, die Fähigkeit, die Vertrauenswürdigkeit, die Aggressivität usw. der jeweils anderen zu ändern, sondern auch die *Fähigkeit*, dies zu tun, wenn der Tausch langfristigen und nichtanonymen Charakter hat. Die Logik der Teile-und-herrsche-Strategie macht dies deutlich: Die Gewinne, die der Arbeitgeber machen kann, wenn er rassistische Gefühle anheizt, entstehen aufgrund der umkämpften Natur des Tauschs, während die Möglichkeit, Lohnverhältnisse so zu strukturieren, daß Rassismus reproduziert oder verschärft wird, dadurch entsteht, daß die ArbeiterInnen sich in einem langfristigen Tauschverhältnis mit der Firma befinden und daher ihr Arbeitsverhältnis als wichtige Lernumgebung erfahren.

Weil der umkämpfte Tausch als strategische, nicht-anonyme Beziehung konstitutiv für ökonomische Akteure ist, sind umkämpfter Tausch und konkurrenzbestimmter Tausch (des Walras-Modells) keine sich ausschließenden Alternativen, sondern ineinander verschränkt. Wo die Anspruchsdurchsetzung endogen geschieht, ist es nicht einmal eine nützliche Fiktion, Tauschakte so darzustellen, als ob sie unter Dingen und nicht unter Menschen stattfänden.

Wie die Diskussion der ökonomischen Vorteile, die durch Short-side Macht gewährt werden, konzentriert der Ansatz zur endogenen Konstitution der Akteure, den das Modell des umkämpften Tauschs bietet, die Aufmerksamkeit auf Asymmetrien zwischen ökonomischen Akteuren. Ökonomische Strukturen haben natürlich Auswirkungen auf die Entwicklung aller Akteure, indem sie ihnen sowohl die Möglichkeit geben, sich zu ändern oder sich zu bestätigen, als auch indem sie ihre persönliche Entwicklung auf nichtintendierte und ihnen vielleicht nicht bekannte Weise formen. Der Bezugsrahmen des umkämpften Tauschs geht noch weiter und identifiziert Kontexte, in denen einige Akteure - jene, die über Short-side Macht verfügen - das Ziel wie die Fähigkeit haben, die Entwicklung anderer Akteure zu formen. Genauso wie ihre Führungsposition im Stackelberg-Spiel es ihnen ermöglicht, Alles-oder-Nichts-Angebote zu machen, was Lohn, Zinsen und Hypotheken anbelangt, können Akteure auf der kurzen Seite von Märkten ihre Macht einsetzen, Alles-oder-nichts-Angebote zu machen, an einem bestimmten Arbeitsprozeß oder einem anderen Szenarium teilzunehmen, das geeignet ist, Präferenzen, Fähigkeiten oder andere Attribute von Akteuren auf der langen Seite zu ändern oder zu festigen. Diesen wiederum fehlt eine solche akteurformende Kapazität aus dem selben Grund, aus dem sie im allgemeinen keine effektiven Gegenangebote für Lohn, Zinssätze und andere konventionellere ökonomische Variablen machen können.

Der konstitutive Aspekt des Tauschs muß zu den oben erörterten allokativen und disziplinierenden Aspekten hinzugefügt werden, wenn zwischen marktförmigen und nicht marktförmigen Lösungen entschieden werden soll. Rein marktvermit-

telte Beziehungen unter Handelnden stehen im Widerstreit zu kooperativen Lösungen ökonomischer Probleme, da jeder Akteur sich immer dem Tausch entziehen kann (exit) anstatt aktiv im Interesse einer kollektiven Lösung zu intervenieren (voice). Während die Exit-Möglichkeiten, die Märkte bieten, für ihre disziplinierende Funktion wesentlich sind, fördert die Dominanz von Exit- über Voice-Optionen in Marktverhältnissen eine instrumentelle Einstellung der Individuen zu ihren sozialen Umwelten und beeinträchtigt die Entwicklung kollektiver Entscheidungskompetenzen, auf der die Lebensfähigkeit einer demokratischen Gesellschaft beruht. Und wie wir eben gesehen haben, beeinflussen Märkte des umkämpften Tauschs nicht nur die Präferenzen der Akteure, sondern geben einem Teil der Akteure (auf der kurzen Seite) Einflußmöglichkeiten auf die Entwicklung eines andern Teils der Akteure (auf der langen Seite). Die Entscheidung, in einer bestimmten Sphäre Märkte zu verwenden, ist eine Entscheidung zugunsten individueller Wahl gegen demokratische Kontrolle, ein Problem, das bei der Abwägung alternativer ökonomischer Institutionen zusammen mit Fragen allokativer und disziplinärer Effizienz in die Waagschale geworfen werden muß. Die konzeptionelle Anerkennung von Märkten als Lernumwelten führt zu einer Neuerörterung des Begriffs des evolutionären Gleichgewichts. Wenn wir Gleichgewichtsbegriffe zur Erhellung evolutionärer Pfade verwenden wollen, und wir denken, daß dies nützlich ist, müssen wir eine Gleichgewichtskonstellation entwerfen, in der Handelnde und Regeln sich wechselseitig in möglicherweise komplexer und hochvermittelter Form konstituieren. So muß eine adäquate Diskussion jeder Alternative zum Kapitalismus nicht nur der Frage nachgehen, welche Allokationsmuster von Ressourcen und Formen der Ertragsverteilung das vorgeschlagene System ergeben würde, sondern auch, wie die Akteure, aus denen das System besteht, die Spielregeln reproduzieren oder verändern, die es bestimmen, und wie sie durch das Spiel reproduziert oder verändert würden.

11. Der umkämpfte Tausch und die demokratische Linke

Unser Ansatz liefert Argumente dafür, kapitalistisches Eigentum und Kontrolle von Firmen durch Belegschaftseigentum und demokratische Kontrolle zu ersetzen. Weiterhin betont er zwar die oft unverzichtbaren disziplinierenden Funktionen konkurrenzbestimmter Märkte, macht aber auch neue Quellen des Marktversagens und damit zusätzliche Gründe für die gesellschaftliche Regulierung von Märkten aus. Der Ansatz des umkämpften Tauschs kann ohne weiteres die Einsicht aufnehmen, daß Märkte *nicht* generell zu korrekten Preisen und effizienten Allokationsmustern führen (aufgrund ökologischer und anderer externer Umstände, der Existenz von öffentlichen Gütern und von Industrien mit wachsenden Skalenerträgen usw.), während er dennoch ihre oft unersetzliche Rolle anerkennt, die er bei der Disziplinierung von Akteuren spielt, die zur Konkurrenz verpflichtet werden. Kurz, Märkte produzieren neben *Preisen* ebensogut auch *angepasste Einstellungen*.

Der Rahmen des umkämpften Tauschs schlägt zusätzlich einige Unterscheidungen vor, die sich als nützlich erweisen könnten bei der Bewertung der Rolle von Märkten in einer demokratischen und egalitären Gesellschaft. Konkreter geht es darum, bei welchen Gütern und Dienstleistungen der marktförmigen Allokation die vorherrschende Rolle zukommen sollte. Der Ansatz beruht auf der Sicht von Märkten als sowohl politischen und kulturellen wie auch ökonomischen Institutionen. Diese Perspektive bietet Einsichten zur Frage, wie Märkte zur Entwicklung einer demokratischen Kultur und Regierungsform beitragen, genauso wie zu konventionelleren ökonomischen Zielvorstellungen von Effizienz und Verteilungsgerechtigkeit.

Die neoklassische Ökonomie hat dazu tendiert, Märkte als homogene Kategorie zu behandeln; die wesentlichen Unterschiede zwischen Märkten betreffen das Niveau an Konkurrenz und das Ausmaß, in dem Produktions- und Konsumtionsprozesse zu externen Ökonomien und Dys-Ökonomien führen. Weiterhin sind die Phänomene, die in der neoklassischen Ökonomie zu unterschiedlichen Märkten führen, zum größten Teil Eigenschaften von Produktionstechnologien: Mangelnde Konkurrenz ist vor allem das Resultat von Skalenökonomien, die zu natürlichen Monopolen führen, und von externen Effekten außerhalb des Marktes, die aus technologischen Interdependenzen in der Produktion und der Konsumtion (etwa Umweltverschmutzung) erwachsen. Obwohl sie unter einigen wichtigen Aspekten nur begrenzten Wert haben, sind diese neoklassischen Unterscheidungen wesentlich: Sie sind die Grundlage der Theorie des Marktversagens, die über den Daumen gepeilt ausfindig machen kann, welche Märkte ganz gut sich selbst überlassen werden können und welche irgendeine Art gesellschaftlicher Regulierung nötig haben, um pareto-effiziente Ergebnisse zu sichern. Aber die Begriffssprache natürlicher Monopole/externer Effekte ignoriert wesentliche Aspekte von Märkten, wovon zwei aus demokratischer Perspektive besonders wichtig sind. Zunächst, und dies wird von Anthropologen schon seit längerem betont, hat die Form, wie wir unsere Tauschbeziehungen regulieren und unsere verschiedenen ökonomischen Aktivitäten koordinieren, Einfluß auf die Sorte von Menschen, die wir werden. Marshall Sahlins hat bemerkt, daß »wenn Freunde Geschenke machen, Geschenke auch Freunde machen«; ein analoger Gedanke könnte auch bei Märkten gelten. Die Präferenzen, Fähigkeiten, Werte und andere Aspekte der Tauschparteien könnten dem Tausch endogen sein. Wenn zweitens die Durchsetzung von Ansprüchen, die im Tausch entstehen, endogen ist, wie wir gesehen haben, erwachsen aus der politischen Struktur von Märkten neben Ineffizienzen oft Herrschafts- und Unterlegenheitsverhältnisse zwischen den Tauschparteien. Daraus ergibt sich eine Typologie von Märkten, wie sie in Schema 10 dargestellt ist. Obgleich kein Markt gegen endogene Anspruchsdurchsetzung gefeit ist und die Individuen immer durch die wesentlichen Tätigkeiten, die sie ausüben, beeinflußt werden, können die Märkte für Lebensmittel als Prototypen exogener Anspruchsdurchsetzung und exogen konstituierter Akteure gefaßt werden. Im Gegensatz dazu ist, wie wir gesehen haben, der Arbeitsmarkt ein Prototyp eines umkämpften

und konstitutiven Tauschs, der durch endogen konstituierte Akteure wie durch endogene Anspruchsdurchsetzung charakterisiert ist. Unser Modell des Kreditmarktes weist endogene Anspruchsdurchsetzung auf, aber die Erfahrung einer Kreditnahme ist, im Unterschied zur Arbeitserfahrung, eine Beziehung auf Distanz; sie ist weniger wichtig und vielleicht zu vernachlässigen, wenn es um die Formung der am Kredittausch beteiligten Parteien geht. Weiterhin gibt es einige Märkte, die unsere Entwicklung als Menschen formen, doch nicht durch endogene Anspruchsdurchsetzung charakterisiert sind: etwa der Markt für Kinderfürsorge und der Markt für Wohnungsgrundstücke.

Tauschparteien	Anspruchsdurchsetzung	
	Exogen	Endogen
Exogen	Lebensmittel	Kredit
Endogen	Immobilien	Arbeit

Schema 10: Eine Typologie von Märkten

Das Argument für gesellschaftliche Regulierung ist im Falle endogener Anspruchsdurchsetzung und endogen konstituierter Akteure transparent. Wo Märkte die Fähigkeiten, Werte und Wünsche der Tauschpartner formen, bricht das normative Standardargument für Marktallokation, sie liefere ein pareto-effizientes Ergebnis, in sich zusammen. Denn es beruht auf der Annahme exogen gegebener Präferenzen. Offensichtlich ist es nicht befriedigend, eine Reihe marktförmiger Arrangements einzig aufgrund dessen zu rechtfertigen, daß sie die Befriedigung von Präferenzen begünstigen, wenn diese Präferenzen selbst vorrangig das Ergebnis eben der fraglichen Marktarrangements sind. Zum mindesten läßt die Anerkennung der endogenen Natur von Präferenzen die Frage der institutionellen Bewertung offen: Denn es könnte wohl andere Institutionen geben, die die Präferenzen, die sie herangebildet haben, vollständiger befriedigen als es Märkte tun würden. Etwas grundsätzlicher formuliert, wenn demokratische Regierungsformen ein Wert an sich sind, könnte es vernünftig sein, sofern keine starken Gegenargumente vorhanden sind, denjenigen Institutionen den Vorzug zu geben, die die Entwicklung von solchen Menschen fördern, die geneigt und dazu fähig sind, demokratische Institutionen zu stützen und sich effizient in demokratischen Verhältnissen zu bewegen.

Wenn wir uns der politischen Struktur von Märkten zuwenden, auf denen Tauschakte umkämpft sind, gibt es zwei Argumente für gesellschaftliche Regulierung. Erstens, wenn die Markt Konkurrenz Herrschaftsverhältnisse trägt, gibt es aus demokratischen Gründen ein Argument für die Regulierung dieses Machtverhältnisses. Zweitens sind die Gleichgewichte auf Märkten umkämpften Tauschs auch

ohne Skalenökonomien oder externe Effekte nicht generell pareto-effizient. Aus ganz traditionellen Gründen der Effizienz könnte es besser sein, sich beim umkämpften Tausch auf andere Mechanismen als allein auf Märkte zu verlassen. Unser Ansatz liefert Gründe für die Annahme, daß ökonomische Demokratie sehr wohl eine überlegene Alternative bilden könnte.

Eine Umverteilung des Eigentums und der Entscheidungsautorität an die Arbeiter ergibt Effizienzgewinne aus drei Quellen: (a) aus einer korrekten gesellschaftlichen Aufrechnung der Kosten für die Regulierung der Arbeitsintensität und von daher einer optimalen Mischung von Kontrollkosten und Lohnanreizen, (b) aus der verbesserten Effizienz der Kontrolle, die sich aus dem Umstand ergibt, das die Arbeiter einen Anreiz haben, ihre kostenlos gewonnenen Informationen über die Arbeitsaktivität ihrer Kollegen weiterzugeben und (c) aus der verringerten Inkompatibilität der Anreize für die Intensität der Arbeit, die sich daraus ergibt, daß die Arbeiter Ansprüche auf den Überschuß haben. Solche Gewinne können von einer kapitalistischen Firma nicht eingefahren werden und sind durch Arbeiterkooperativen in einer kapitalistischen Umwelt möglicherweise nicht zu erlangen. Der Grund ist, daß demokratische Firmen zwar potentiell effizienter sind als ihre kapitalistischen Gegenstücke, aber auf Kreditmärkten einen Konkurrenznachteil erfahren und daher in einer kapitalistischen Ökonomie nicht florieren werden, weil sich die Arbeiter auf umkämpften Kapitalmärkten mit Anforderungen an Reichtum konfrontiert sehen, die ihren Zugang zu externen Finanzierungsquellen beschränken.

Das Eintreten für Demokratie und Effizienz zugleich bringt ein Dilemma mit sich: ein gewisses Maß an externer Kontrolle der Firma durch Nichtmitglieder mag gerechtfertigt sein, da sie zur Effizienz und zu einem gesellschaftlich optimalen Grad der Risikoubernahme beiträgt; aber die externe Kontrolle der Firma verwässert das Prinzip der demokratischen Rechenschaftspflicht der Macht. Die Gründe, warum ein bestimmtes Maß an externer Kontrolle langfristig zur Verbesserung der Effizienz führen kann, sind recht klar: Aufgrund der Inkompatibilität der Anreize, die der Ausdehnung der Kreditnahme entgegensteht, wird der Mangel an externer Kontrolle (durch Kreditgeber oder Investoren) die Investitionstätigkeit der Firma entmutigen und die Unfähigkeit der Arbeiter/Eigentümer, ihre Ausstattungen zu diversifizieren, wird mangels externer Kontrolle dazu führen, daß ein zu geringes Risiko eingegangen wird. Aber die Einschränkung demokratischer Prinzipien, die mit externer Kontrolle einhergeht, ist so offensichtlich wie deren ökonomischen Vorteile: Das *demokratische* Argument, wonach die Arbeiter ihre Arbeitsbedingungen kontrollieren sollen, gilt nicht für Kreditgeber, die kontrollieren, was mit ihren Guthaben angestellt wird, da Kreditgeber nicht generell Akteure auf der langen Seite sind und daher nicht mit Akteuren konfrontiert sind, die Macht über sie haben.

Welche Form könnte also eine Alternative zum kapitalistischen Kreditmarkt annehmen? Natürlich könnte über die Verteilung von Investitionsmitteln auf Firmen einfach durch eine zentrale Planungsbehörde entschieden werden. Gegen diese

Lösung sprechen zwei Akteurprobleme. Erstens haben Firmen ein Interesse, ihre wahren Investitionsmöglichkeiten übertrieben darzustellen, um finanzielle Unterstützung zu erhalten. Ein zentrales Planungsbüro wird also nicht über die richtigen Informationen verfügen, um rationale Finanzierungsentscheidungen treffen zu können. Zweitens wird eine solche Agentur dazu neigen, Investitionsfonds bevorzugt an Firmen, Industrien, Regionen und Sektoren zu vergeben, die den größten politischen Einfluß haben, anstatt an jene, die Innovation und effizienten Ressourcengebrauch am besten vorantreiben. Das Problem besteht also darin, einen dezentralisierten Mechanismus der Kreditallokation zu entwerfen, der diese Schwierigkeiten vermeidet, aber wiederum nicht die Kontrolle des Unternehmens durch Außenstehende begünstigt, deren einziges Interesse an der Firma ein finanzielles ist. Unser Lösungsvorschlag besteht darin, zu erkennen, daß der kapitalistische Aktienmarkt drei Funktionen in sich vereinigt, die in einer demokratischen Ökonomie aufgeteilt werden könnten: Er verteilt Investitionsfonds auf Unternehmen, er legt fest, wer Unternehmen besitzt und kontrolliert, und er liefert nützliche Informationen über die erwartbare künftige Leistungsfähigkeit der Unternehmen. Eine demokratische Alternative kann die Investitionstätigkeit und die Kontrolle der Unternehmen demokratisch rechenschaftspflichtig machen und gleichzeitig die Erzeugung von Informationen einem konkurrenzbestimmten Marktprozeß überlassen. Letzteres könnte durch den Aufbau einer »Informationsindustrie« geleistet werden, in der Akteure Wissen über die künftige ökonomische Leistungsfähigkeit der Firmen sammeln und offenlegen, während sie weder direkt in die Firmen investieren noch sie kontrollieren. Eine solche Industrie könnte entlang des Modells der Pferdewetten operieren, wobei »point spreads« und »Vorteile« durch eine Art Wettkonkurrenz festgelegt werden und die Teilnehmer keinen direkten Zugriff auf Finanzierung, Eigentum und Kontrolle der kämpfenden Parteien haben. Das folgende ist eine Skizze, wie eine solche Institution aussehen könnte.

Stellen wir uns einen »Pseudo-Aktienmarkt« vor, auf dem Pseudo-Aktien der verschiedenen in einer Ökonomie tätigen Firmen gekauft und verkauft werden. Teilnehmer am Pseudo-Aktienmarkt kaufen und verkaufen diese Pseudo-Aktien zu Preisen, die von der Marktkonkurrenz bestimmt werden. In angemessenen Zeitabständen zahlt die Börsenverwaltung der Regierung Gelder an die Aktieninhaber aus, nach Maßgabe der Profitabilität der Firmen, die durch die Aktien repräsentiert werden. Aktieninhaber die die Leistung der Unternehmen richtig vorhersagen, kommen in den Genuß erwartbar steigender Auszahlungen und daher auch höherer Preise der Aktien, die sie halten. Die Nachfrage nach Aktien von Firmen, deren künftige Leistung von den Aktieninhabern alles in allem als gut eingeschätzt wird, nimmt somit zu, und die Preise dieser Aktien werden durch die Erwartung künftiger Erträge steigen. Ein solcher Aktienmarkt ist eine Form des Wettens, bei dem die kämpfenden Spieler Firmen sind, das Gewinnkriterium die Profitabilität ist, die Wettenden Finanzinvestoren und die endogen bestimmten Auszahlungsquoten relative Aktienpreise sind. Wie beim Wetten reflektieren die

Quoten die erwartete Leistung der Wettkampfparteien, während *die Wettenden keine direkte Kontrolle über das strategische Verhalten der Wettkampfparteien selbst haben*. Dieser Pseudo-Aktienmarkt reproduziert die Funktion der Informationssammlung im kapitalistischen Aktienmarkt, sofern Änderungen der Aktienpreise nützliche Informationen über die künftige Leistungsfähigkeit der Firma verkörpern. Diese Informationen können zusammen mit anderen Erwägungen, zum ökologischen Gleichgewicht oder zur Verteilungsgerechtigkeit und anderen Zielen, durch die Regierung, durch die Kommunen und durch private Investoren benützt werden, um Investitionsmittel auf Firmen zu verteilen. Auf einem solchen Markt bleibt Macht rechenschaftspflichtig, was für den kapitalistischen Aktienmarkt nicht charakteristisch ist.

Wir halten diese Skizze einer Alternative zum traditionellen Kapitalmarkt für nicht mehr als einen unvollständigen Vorschlag. Sicher müssen Vorkehrungen getroffen werden für die Finanzierung von kleiner Firmen, für Unternehmen, die ein hohes geschäftliches Risiko und breite Innovationen erfordern und für nicht-profitorientierte Organisationen. Desgleichen müssen Fragen der Umwelt, des regionalen Gleichgewichts usw. das Kriterium der Profitabilität bei der Verteilung der Investitionsfonds ergänzen, und die Wachstumsrate insgesamt muß durch Kriterien bestimmt sein, die relativ unabhängig sind von Preis- und Leistungskonkurrenz. Wir behaupten allerdings, daß der Ansatz des umkämpften Tauschs ein unverzichtbares Element liefert, wenn es darum geht, ökonomischen Institutionen so zu gestalten, daß sie gleichzeitig ineinandergreifende Handlungsanreize bieten und demokratisch rechenschaftspflichtig sind.

Literatur

- Akerlof, George/Janet Yellen (1986): *Efficiency Wage Models of the Labor Market*, Cambridge, UK.
- Alchian, Armen/Harold Demsetz (1972): Production, Information Costs, and Economic Organization, in: *American Economic Review* 62, S. 777-795
- Arrow, Kenneth/Frank H. Hahn (1971): *General Competitive Analysis*, San Francisco
- Benassy, Jean Pascal (1982): *The Economics of Market Disequilibrium*, Orlando, Fla.
- Berle, Adolph A./Gardiner C. Means (1932): *The Modern Corporation and Private Property*, New York
- Bowles, Samuel (1985): The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models, in: *American Economic Review* 75, S. 16-36
- Bowles, Samuel/David Gordon/Thomas Weisskopf (1990): *After the Waste Land: A Democratic Economy for the Year 2000*, Armonk, N. Y.
- Bowles, Samuel/Herbert Gintis (1972): Consumer Behavior and the Concept of Sovereignty, in: *American Economic Review* 42, No.2, S.267-278.
- Bowles, Samuel, Herbert Gintis (1983): The Power of Capital: On the Inadequacy of the Conception of the Capitalist Economy as 'Private', in: *Philosophical Forum* 3-4
- Bowles, Samuel, Herbert Gintis (1986): *Democracy and Capitalism: Property, Community, and the Contradictions of Modern Social Thought*, New York
- Buchanan, James (1975): *The Limits of Liberty*, Chicago

- Friedman, Milton (1962): *Capitalism and Freedom*, Chicago: University of Chicago Press
- Gintis, Herbert (1989a): Financial Markets and the Political Structure of the Enterprise, in: *Journal of Economic Behavior and Organization* 1, No.3
- Gintis, Herbert (1989b): The Principle of External Accountability in Financial Markets, in: Aoki, M./B. Gustafsson/O. Williamson (Hg.): *The Firm as a Nexus of Treaties*, New York: Russell Sage
- Gintis, Herbert (1989c): The Power to Switch: On the Political Economy of Consumer Sovereignty, in: Bowles, S./R.C. Edwards/W.G. Shepherd (Hg.): *Unconventional Wisdom: Essays in Honor of John Kenneth Galbraith*, New York
- Kornai, Janos (1980): *The Economics of Shortage*, New York
- Lange, Oskar (1969): Marxian Economics and Modern Economic Theory, in: D. Horowitz (Hg.), *Marx and Modern Economics*, New York: Monthly Review
- Lerner, Abba (1972): »The Economics and Politics of Consumer Sovereignty«, *American Economic Review* 62, No.2
- Marris, Robin (1963): *The Economic Theory of »Managerial Capitalism«*, New York
- Morishima, Michio (1982): *Marx's Economics: A Dual Theory of Value and Growth*, Cambridge, Eng.: University Press
- Przeworski, Adam (1985): *Capitalism and Social Democracy*, Cambridge, Eng.
- Roemer, John (1982): *A General Theory of Exploitation and Class*, Cambridge, Mass.
- Roemer (1988): *Free to lose*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press
- Samuelson, Paul (1957): Wages and Interest: A Modern Dissection of Marxian Economics, in: *American Economic Review* 47
- Schor, Juliet/Samuel Bowles (1987): Employment Rents and the Incidence of Strikes, in: *Review of Economics and Statistics* 64
- Schumpeter, Joseph (1952), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 5.Aufl., Berlin
- Williamson, Oliver (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press