

Universitäts- und Landesbibliothek Tirol

Versuch eines ökonomischen Modellansatzes bei multipler wirtschaftspolitischer Trägerschaft

Rausch, Günter

1973

VII. Die Analyse der Präferenzvorstellungen

[urn:nbn:at:at-ubi:2-1237](https://nbn-resolving.org/urn:nbn:at:at-ubi:2-1237)

VII. DIE ANALYSE DER PRÄFERENZVORSTELLUNGEN

=====

HARSANYI hat die DAHLsche Machtkonzeption um die Kosten und die Stärke der Macht erweitert. Nun spielen nicht nur diese negativen mit Aufwendungscharakter verbundenen Faktoren bei der Machtanwendung eine Rolle, sondern es ist auch wichtig, die Bewertung der Zielerwartungen der einzelnen Gruppen durchzuführen.

Trotz hoher Kosten der Macht und Opportunitätskosten (Stärke der Macht) wird eine Gruppe bei hoher Präferenz eines Zieles dieses Ziel oder besonders ein Ziel zu erreichen versuchen. Die Analyse der Machtfaktoren muß daher im Zusammenhang mit den erstrebten Zielen gesehen werden, d.h. dem Wunsch einer Gruppe nach Realisierung eines Zieles muß ein realistisches Machtkonzept Rechnung tragen. Es genügt also nicht allein die empirische Erfassung der Machtelemente, sondern diese Ermittlung muß womöglich durch die quantitative Erfassung der Präferenzstruktur der wirtschaftspolitischen Träger ergänzt werden.

Faßt man Präferenzen als Vorstellungen über das politisch Erwünschte auf, so ist damit keineswegs gesagt, daß der Wirtschaftspolitiker über das, was

wünschenswert ist, auch klare und eindeutige Vorstellungen hat. In der Praxis wird eher das Gegenteil der Fall sein. Der Wirtschaftspolitiker wird sich weder über den konkreten Inhalt noch über die Beziehungen zwischen den angestrebten Zielen im klaren sein. Vermutlich führt erst das Auftreten von Zielkonflikten zur Bildung einer Zielrangordnung und zur Präzisierung von Zielen.¹⁾ Um den Wirtschaftspolitiker selbst aus diesem Dilemma herauszuführen, und um selbst zu gehaltvollen Erklärungen zu gelangen, muß der Wissenschaftler den Politiker mit alternativen quantitativen Modelllösungen konfrontieren. Zwar ist nach dieser Konfrontation auch keine differenziert quantifizierte Präferenzskala zu erwarten, aber für eine ordinale Klassifikation können die Ergebnisse der Modellkonfrontation brauchbar sein.

Die Präferenzvorstellungen der Instanzen der Wirtschaftspolitik beziehen sich aber nicht nur auf die Ziele allein, sondern schließen auch den Instrumenteneinsatz mit ein. Auch aus diesem Grunde ist eine enge Kooperation zwischen Modell-Theoretiker und wirtschaftspolitischem Praktiker erforderlich.

1) Vgl. TUCHTFELD E., a.a.O., S. 9

Da wir bei unseren Überlegungen eine multiple Trägerschaft unterstellt haben, muß auch der Präferenzbildungsprozeß unter diesem Gesichtspunkt gesehen werden.

7.1. Der Präferenzbildungsprozeß bei multipler Trägerschaft

Das für einen wirtschaftspolitischen Träger erreichbare Präferenzniveau kann bei multipler Trägerschaft nicht isoliert festgestellt werden, denn es können sich in einer pluralistisch strukturierten Gesellschaft Koalitionen verschiedenster Art und Weise bilden und damit das in der Wirtschaftspolitik Realisierbare beeinflussen.

Wie sich nun diese realistischen Präferenzen durch den sozialen Interaktionsprozeß bilden, wurde durch die ökonomische Theorie der Politik zu erklären versucht. So übertrugen SCHUMPETER und DOWNS den Gedanken des wirtschaftlichen Wettbewerbs auf die politische Ebene des Willensbildungsprozesses in der Demokratie¹⁾.

1) Vgl. SCHUMPETER J.A., Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, N.York 1942

DOWNS A., Ökonomische Theorie der Demokratie, Tübingen 1968

HERDER-DORNREICH Ph., Der Markt und seine Alternativen in der freien Gesellschaft, Freiburg/B., 1968

Die ökonomische Theorie der Verbände wurde als sogenannte "labour economics" ebenfalls in den Bereich der Ökonomie einbezogen. Gemeinsames Anliegen dieser Untersuchungen war es, die Interdependenz wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Probleme aufzuzeigen und in die ökonomische Fragestellung zu integrieren. Es wurde also das Datum "soziale Umwelt" selbst wieder zum Gegenstand einer Erklärung gemacht.

Für unsere Analysen wollen wir von den oben genannten polit-ökonomischen Untersuchungen insoweit abstrahieren, als wir deren Grundannahme, nämlich Stimmenmaximierung der Entscheidungsträger, nur modifiziert aufgreifen.

Wir unterstellen, daß eine wirtschaftspolitische Instanz alleingestellt kein wirtschaftspolitisches Ziel verwirklichen kann. Diese Annahme basiert auf dem Gedanken, daß eine wirtschaftspolitische Maßnahme "koordiniert" durchgeführt werden muß, um von der Bevölkerung - repräsentiert durch die Träger der Wirtschaftspolitik - akzeptiert zu werden. Weiters folgern wir, daß jenes wirtschaftspolitische Ziel und jener Instrumenteneinsatz verwirklicht werden, die auf notwendiger Koalitionsebene den höchsten Präferenzwert erzielen. Diese Präferenzwerte bezeichnen wir zum Vergleich mit den ursprünglichen Werten als die "realistischen Präferenzwerte".

Als Präferenzwert (P) haben wir jenen Wert bezeichnet, der die erwarteten Gewinne (G) und die bei der Zielerreichung verursachten Kosten (K) repräsentiert. Diese Präferenzwerte ($P_A = G_A - K_A$) können allerdings nur ordinal geschätzt werden. Sie wurden nach Plausibilitätsüberlegungen angesetzt und können nicht empirisch untermauert werden.

Die Präferenzanalyse bezieht sich also auf die ursprünglichen Präferenzwerte, verbunden mit dem notwendigen Instrumenteneinsatz und den Präferenzwerten etwaiger Koalitionspartner.

Formalisiert sind die realistischen Präferenzwerte (Pr) eine Funktion der ursprünglich eigenen Werte (Pu_1) und der Präferenzwerte der anderen Instanzen (Pu_n), wobei die Präferenzwerte die Zielerreichung und den damit verbundenen Instrumenteneinsatz (y,x) umfassen.

$$Pr = f (Pu_1(y,x) , Pu_n(y,x))$$

Je nach Modellansatz wird man zwischen einem Präferenzbildungsprozeß bei relativer Entscheidungsinstanz oder ohne relative Entscheidungsinstanz unterscheiden können.

7.1.1. Der Präferenzbildungsprozeß bei einer relativen Entscheidungsinstanz

Unter einer relativen Entscheidungsinstanz versteht man eine soziale Gruppe, die zwar auf jeden Fall bei einer Entscheidung beteiligt sein muß, die Entscheidung aber - und damit die Zielerreichung - nicht allein durchsetzen kann. Diese Situation soll anhand von 4 Gruppen dargestellt werden, wobei wir B als die relative Entscheidungsinstanz betrachten. Können A1, A2 bzw. A3 nicht bei der Zielerreichung mitwirken, so unterstellen wir für diese sozialen Gruppen einen Präferenzwert 0.

Als theoretische Ausgangssituation seien folgende soziale Interaktionsmöglichkeiten angenommen, die in der Aktions-Matrix erschöpfend festgehalten werden. Die Interaktionen sind nur zwischen 2 Gruppen zur gleichen Zeit möglich¹⁾.

Die Fälle 1 - 3 sollen zeigen, wie im Rahmen sozialer Interaktionen zwischen mehreren sozialen Grup-

1) Vgl. PETERSEN D., An Ecological Model for the Analysis of Power, Nordic Studies in International Politics, Bd. 10, Nr.2, Oslo 1968, S.143 f.
MIDGAARD K., Some notes on two-person games where the players' preference structures are not known to be known, in: (Colloques internationane du centre national de la recherche scientifique Nr. 171), La décision, Paris 1969, S. 172 ff.

pen ein Ziel erreicht werden kann, gleichzeitig soll auch das entsprechende Präferenzniveau je nach Instrumenteneinsatz festgehalten werden.

Tabelle Nr.5: Präferenzmatrix (relative E-Instanz)

Fall 1)

	B	
	b_1	b_2
a_1	10	0
$A1$	1	5
a_2	0	0
	1	5

Fall 2)

	B	
	b_1	b_2
a_1	3	0
$A2$	5	5
	1	15
a_2	1	1

Fall 3)

	B	
	b_1	b_2
a_1	5	1
$A3$	5	5
	5	1
a_2	1	1

Ein fixes Ziel kann durch die Koalitionsbildung von z.B. A1 und B erreicht werden. Dieses Ziel ist durch den Mitteleinsatz a1, a2, bzw. von B aus gesehen b1 oder b2 erreichbar. Durch kombinatorische Möglichkeiten der Koalitionsbildung zwischen A1 und B erreichen die beiden Koalitionspartner unterschiedliche Präferenzpunkte.

So ist das fixierte Ziel durch die Kooperation A1a1 und Bb1 erreichbar, das Feld a1b1 mit den Präferenzwerten 1 und 10 zeigt dann das Präferenzniveau bei Erreichung des Zieles für A mit 1 und für B mit 10 an.

Die teilnehmenden Gruppen A1, A2 und A3 können alle mit B in Interaktion treten. Könnte nur A2 und B in den sozialen Prozeß verwickelt werden, so hätte A2 die vollkommene Kontrolle über diesen Prozeß. B könnte A2 keine Anreize geben, um A2 in der Hinsicht zu beeinflussen, daß A2 die Aktion a1 in Richtung a2 ändert.

Während A1, A2 und A3 nur je 2 Aktionsmöglichkeiten besitzen, kann B mit 6 alternierenden Möglichkeiten reagieren. Besteht nun A2 auf der Strategie a1, so wird B mit A3 in Interaktion treten, um ein Nutzenniveau von 5 zu erzielen, worauf A1 an B herantreten wird, b1 zu spielen, denn dann beträgt das Nutzenniveau von B 10. Nun wird wieder A2 auf die Strategie a2 mit der Reaktionsmöglichkeit b2 bei einem Nutzenniveau von 15 für B verweisen.

Diese 4 Interaktionsstufen können zusammenfassend tabellarisch festgehalten werden.

Tabelle Nr.6: Interaktionsfolge (rel.Entsch.Instanz)

INTERAKTIONSFOLGE	PRÄFERENZWERTE	
	A_i	B
$A_2 a_1 / B$	5	3 od. 0
$A_3 a_1 / B$	5	5 od. 1
$A_1 a_1 / B$	1	10
$A_2 a_2 / B$	1	15

Da A_1 , A_2 und A_3 nur in Beziehung zu B treten können, (B unterliegt keinem solchen Zwang) kann B den Verhandlungsgewinn auf einer maximalen Höhe erreichen, während die Gewinne von A_1 , A_2 und A_3 minimiert werden können. Das Nutzenniveau ist also für B 15 und für A_2 1.

Sollte es also zu einer Einigung von B und A2 kommen, so verliert durch das Ausscheiden aus dem Entscheidungsprozeß A1 5 Präferenzpunkte und A3 ebenfalls 5 Präferenzpunkte. A2 hätte ebenfalls maximal 5 Präferenzpunkte erreichen können, kann aber bei einer anderen Koalitionsbildung auch einen Punkt verlieren. A1 und A3 werden also bei diesem Entscheidungsprozeß in Opposition zu A2 und B stehen. Für A1 und A3 stehen in Hinblick auf ihre Machtrelation und deren Auslastung je 5 Präferenzpunkte auf dem Spiel, während dieser Anreiz für A2 1 Punkt und für B für die Koalitionsbildung mit A2 5 Präferenzpunkte beträgt.

Der Koalitionsbildungsprozeß ist also von der Anzahl der Strategien der Verhandlungspartner und deren Präferenzexpectationen abhängig.

Diese theoretische Anordnung der Aktionsmatrix ist natürlich auch auf mehreren Alternativen und mehrere Gruppen anwendbar.

7.1.2. Der Entscheidungsprozeß ohne relative Entscheidungsinstanz

Bei einem Entscheidungsprozeß ohne relative Entscheidungsinstanz kann ein wirtschaftspolitisches Ziel durch mehrere Aktionen erreicht werden, u.zw.

durch das Zusammenwirken von A, B und C. Der Koalitionsbildungsprozeß sei anhand folgender Präferenzmatrix erklärt:

Tabelle Nr.7: Präferenzmatrix (ohne rel.E-Instanz)

		A		B		C	
		a_1	a_2	b_1	b_2	c_1	c_2
A	a_1			10	0	4	6
	a_2			1	5	2	3
B	b_1			0	0	4	2
	b_2			1	5	-1	9
C	c_1			1	5	5	5
	c_2			10	0	3	0
	a_1	1	5			5	5
	a_2	10	0			3	0
	b_1	1	5			1	1
	b_2	0	0			1	0
	c_1	2	-1	3	0		
	c_2	4	4	5	5		
	a_1	3	9	1	0		
	a_2	6	2	1	1		

Da ein wirtschaftspolitischer Träger nicht allein das gewünschte Ziel erreichen kann, nehmen wir vorerst an, daß A die Initiative ergreift, um sein höchstes Präferenzniveau, nämlich 9, zu erreichen (Aa_2 / Cc_2). Die weitere Interaktionsfolge wird dann Cc_2 an Aa_1 , Aa_2 an Bb_2 , Bb_1 an Aa_1 und Bb_1 an Cc_1 sein.

Cc_2 wird nun noch einmal ein Angebot an A unterbreiten, wobei Cc_2/Aa_2 das für C ungünstigere, Cc_2/Aa_1 das für C günstigere Ergebnis wäre. A hat für eine Strategie mit B keine Möglichkeit mehr, während C noch Cc_1/Bb_1 als Alternative hätte. So ist damit zu rechnen, daß vorerst Cc_2/Aa_1 als Interessenübereinstimmung zustande kommt.

Auch die obige Aktionsfolge können wir mit den entsprechenden Präferenzwerten in einer Tabelle verdeutlichen.

Tabelle Nr.8: Interaktionsfolge ohne relative Entscheidungsinstantz

INTERAKTIONSFOLGE	PRÄFERENZWERTE	
Aa_2 / Cc_2	9	2
Cc_2 / Aa_1	6	3
Aa_2 / Bb_2	5	0
Bb_1 / Aa_1	10	1
Bb_1 / Cc_1	3	5
Cc_2 / Aa_1	6	3

Diese Übereinkunft (Cc_2/Aa_1) entsteht auch, wenn B mit Bb_2/Cc_2 die Initiative ergreift, denn auch in diesem Fall antwortet C mit einem Angebot an A. Ist C initiativ, so wird die Strategie Cc_2/Aa_1 sofort anvisiert.

Nach dieser Analyse würde B trotz hoher Präferenzfunktion nicht in den sozialen Interessenausgleichsprozeß integriert. B wird daher versuchen, durch Kompensationszahlungen an C, die das Präferenzniveau von C über 6 steigen lassen, bzw. an A (Präferenzniveau über 3), sich am Koalitionsbildungsprozeß zu beteiligen. Unter diesen Gesichtspunkten wäre Bb_2/Cc_2 die wahrscheinlichste Strategie, die nach Abzug der Kompensationszahlungen mit $B = 9$ und $C = 7$ zu bewerten wäre.

Um sich wieder gegen diese Strategie zu wehren, könnte A (um selbst noch einen Präferenzwert von 1 zu erreichen) an C ($A2/C2$) bis zum Werte von 8 Präferenzpunkten Kompensationszahlungen leisten, womit wieder $B1/C1$ in Frage käme.

Die Durchführbarkeit der Kompensationszahlungen hängt aber von der Höhe der potentiellen Macht und der Relation, die zwischen Präferenzpunkten und Kompensationszahlungshöhe besteht, ab.

Die mögliche Strategie $A2/C2$ mit möglichen Kompensationszahlungen für C von A in Höhe von 8 ist für B ein Risiko.

Die realistischen Präferenzvorstellungen unter Berücksichtigung der Kooperationsmöglichkeiten liegen daher für A/C bei 5 und B/A bei 4.

Aus diesen Untersuchungen ist ersichtlich, daß nicht unbedingt die Gruppe mit dem höchsten Präferenzniveau mit der Erreichung des Zieles verbunden sein muß, und daß auch die Abschlußstrategie vorher einmal von den Partnern abgelehnt werden kann, daß es sozusagen einen Lernprozeß geben kann und es daher auch auf die Ausdauer der Verhandlungspartner ankommt. In diesem Zusammenhang ist daher die Frage der Verhandlungsinitiativen zu sehen.

Durch die Ermittlung der Präferenzvorstellungen im sozialen Interessenausgleichprozeß kann man daher die realistisch möglichen (auf Grund von Koalitionsbildungen möglichen) Präferenzwerte feststellen.

7.2. Zusammenfassung und Problemstellung

Die Machtfülle - ein Begriff der DAHLschen Machtkonzeption - die Kosten der Macht und die Machstärke (Formulierungen HARSANYIs) geben, schließt man die Ergebnisse der ZEUTHEN-NASH-Theorie der Konzessionsgrenzen mit ein, die objektive Komponente der Machtanalyse wieder. Die subjektiven Komponenten sind in den spieltheoretischen und Bargaining Ansätzen sichtbar geworden. Die spieltheoretischen Ansätze betreffen die Operationali-

tät der Begriffe Vertrauen und Abhängigkeit, die Bargaining-Ansätze analysieren den Verhandlungsablauf unter dem zeitlichen Gesichtspunkt und versuchen, das Konfliktrisiko zu schätzen.

Diese Untersuchungen basieren aber alle auf Ergebnisse konkreter zeitlich fixierter Daten. Sie geben die Aktionen bzw. Reaktionen in einem tatsächlich aufgetretenen Konflikt nicht wieder. Das Konzept der "aktuellen Macht" hingegen versucht, diesen Nachteil zu korrigieren, indem die entsprechenden Untersuchungen an einem tatsächlichen Konflikt angesetzt werden. Herrschaft konnte in diesem Konzept operational als Vereinigung des Anteils der willfährigen Handlungen und des Anteils der widerstrebenden Handlungen angesehen werden.

Durch die Auswertung der aktuellen Machtbeziehungen mit Hilfe einer Machtmatrix kann man einen wertvollen Hinweis auf die Machtstruktur gewinnen.

Verbindet man diese Analyse mit der Analyse der Präferenzvorstellungen und der Präferenzintensität der einzelnen Gruppen, kann man versuchen, den Machtkapazitätsauslastungsgrad zu ermitteln, d.h. der Einsatz der potentiellen Macht kann auf Grund der dyadischen Interpretation der aktuellen Machtproportionen geschätzt werden.

Die einzelnen Präferenzvorstellungen der wirtschaftspolitischen Gruppen dürfen aber nicht isoliert gesehen werden, sondern diese Präferenzintensität ist im Rahmen eines Willensbildungsprozesses - im Rahmen von Koalitionsbildungen - zu sehen. Wird dieser erforderliche Koalitionsbildungsprozeß theoretisch vorweggenommen - was auch bei Kompensationszahlungen möglich ist, so kann auf einer realistischen Basis versucht werden, die möglichen sozialen Zielbildungsprozesse zu schätzen. Dann werden nicht unvorhergesehene exogene Machtfaktoren das wirtschaftspolitische Programm beeinträchtigen, und trotz aller Schwächen des theoretischen Machtentwurfes, die vor allem in der Schwierigkeit der Quantifizierung der Machtelemente liegen, und der Schwierigkeit, die Präferenzintensität mit dem zusammenhängenden Mitteleinsatz im Zeitablauf zu ermitteln, können doch ökonomische Erklärungsmodelle, die Macht- und Präferenzanalysen einschließen, die ökonomischen Vorgänge realitätsbezogener erklären.

Wir wollen daher die vorne dargestellten Versuche der funktionalen und empirischen Modellbildung mit der Macht- und Präferenzanalyse verbinden und in einem erweiterten Modell festhalten. Durch die Einbeziehung dieser Faktoren wird als dritter Weg neben Extrapolation und policy simulation eine Schätzung der exogenen Variablen versucht.

Die Annahmen über die Präferenzen, die Machtbefugnisse und die Konzessionsgrenzen der verschiedenen wirtschaftspolitischen Träger, müssen notgedrungen nach Plausibilitätsüberlegungen formalisiert werden.