

Einleitung:

Es wird nicht nur getauscht in der politischen Ökonomie

Bernhard Neumärker

„The analysis of conflict requires an economic approach. But correspondingly, economic models will produce distorted version of reality unless competition through conflict comes to play a central role in economic theorizing. In short, economics is necessary for understanding conflict, while addressing the issue of conflict is equally essential if economics is to make progress.“

Jack Hirshleifer¹

„Zur Welt der Mächtigen hatte ich nur kindliche Beziehungen.“

Ossip Mandelstam²

Während in Politikwissenschaft und Soziologie die Erforschung von Machtverhältnissen, Konfliktzuständen und Gewaltausübung lange und fachimmanente Traditionen besitzt, beschäftigen sich Ökonomen schwerpunktmäßig und aus ihrem analytischen Grundverständnis heraus mit friedlichem Tausch und Handel. Häufig wurde gerade von wirtschaftswissenschaftlicher Seite die Abgrenzung zum Beispiel gegen die Politikwissenschaft dadurch gesucht, daß die Wirtschaftswissenschaft die Tauschanalyse und in der Folge Tauschgewinne, spieltheoretisch Positivsummen-Spiele und Win-Win-Situationen zum Gegenstand hätte, während die politische Wissenschaft stärker strategische Beziehungen mit

¹ In: Comments on Gordon Tullock's 'The Economics of Conflict', Paper prepared for 16th International Conference on the Unity of Sciences, Atlanta November 26-29, 1987 (Hervorhebung nach dem Original).

² Zitiert nach: Pier Paolo Pasonlini, Petrolio, Berlin 1997, 15.

Nullsummen-Charakter untersuchen würde.³ Diese Differenzierung entspricht der herkömmlichen Logik der Spieltheorie, in der Nullsummenspiele als konfliktträchtiger eingestuft werden als strategische Beziehungen, die Vorteile für alle Beteiligten hervorbringen können. In diesem Sinne werden nach traditioneller Vorgehensweise in spieltheoretischen Zusammenhängen zwar Konfliktpotentiale und -grade des jeweiligen Spiels herausgelesen und erörtert, nicht aber Investitionen in Konfliktgüter oder Anreize zur Konfliktbestreitung endogenisiert.⁴ Die Konfliktlösung ist unter Umständen *der* entscheidende Referenzpunkt für Handel und Tausch.

Als das perfekte Medium von Tauschaktivitäten wird der Markt unter vollkommener Konkurrenz angesehen. Den typischen Ausgangspunkt für Tauschaktivitäten bildet in der theoretischen Konzeption der sogenannte Status Quo der Ressourcen- und Verfügungsrechteverteilungen. Die persönliche Ausstattung wird für Eigenverbrauch oder zu Tauschzwecken verwendet. Bereits hier greift nun die moderne Konfliktökonomik Platz,⁵ indem sie auf die alternative Verwendung von Ressourcen hinweist. Einerseits können diese für die Produktion friedlich nutzbarer Güter verwendet werden, andererseits aber auch in die Herstellung und Verwendung von Gütern zur Konfliktbestreitung investiert werden. Die Produktion und Anwendung von Waffen in Kriegen und Überfällen sind typische Beispiele. Neben diesen klassischen Fällen einer Schaffung und Verwendung von Gewaltanwendungspotential können Zeit, Produktivvermögen und Geld statt in produktive Managementaktivitäten zum Beispiel aber auch für Mobbing verwendet werden. Generell kann man also sagen, daß durch die Erweiterung um Konfliktbezüge ein wesentliches und konstitutives Grundelement der reinen Tauschwelt aufgeweicht wird, nämlich die als sicher angenommenen individuellen Rechte wie Freiheit und

³ Vgl. z.B. Buchanan (1990).

⁴ Aus vorgegebenen Auszahlungen und strategischen Optionen werden unterschiedliche Kooperationsprobleme und Konfliktträchtigkeiten z.B. für Nullsummenspiele, Gefangenendilemmata oder Chicken Games konstatiert, nicht aber der Anreiz, die Auszahlungen selbst durch Konfliktaktivitäten zu ändern, untersucht.

⁵ Schelling (1960), Boulding (1962), Bush (1972) und Tullock (1974, 1980) gelten als wichtige Ausgangspunkte, während Hirshleifer (1988, 1989) den analytischen Grundstein für die Entwicklung verschiedener Konflikttechnologien legte. Eine aufschlußreiche Axiomatik von Konfliktfunktionen entwickeln Skaperdas (1996) und Clark/Riis (1998).

die vielfältigsten Verfügungsrechte.⁶ Sind diese Rechte durch Konfliktbestreitungspotentiale potentieller Tauschpartner unterminierbar und unsicher, verändern sich Tauschverhalten, vertragliche Beziehungen und Ergebnisverteilungen unter Umständen erheblich. So wird im Status Quo der Güter- und Ressourcenaufteilung bei Aufnahme von Tauschaktivitäten zwischen Individuen bereits eine Menge bestrittener Konflikte und Konfliktpotentiale enthalten sein. In diesem Zusammenhang stellen unter anderen Anderton/Anderton (1997) heraus, daß selbst Gründungsväter der modernen Tauschökonomik wie Wilfredo Pareto oder Francis Edgeworth bereits auf die zweigleisige Verwendung persönlicher Ressourcen in Konflikt- und Tauschaktivitäten hingewiesen haben, auch wenn sie sich dem Konfliktstrang der wirtschaftswissenschaftlichen Thematik in ihrem Oeuvre dann weniger widmeten.

Letztlich gibt es ausschließlich Umweltbedingungen, unter denen Tausch nur im Schatten des Konflikts möglich ist (z.B. Anbarci/Skaperdas/Syropoulos, 2002). Und zudem ist es doch gerade die *Knappheit* der Ressourcen und Mittel sowie die *Verteilung* der Produktionsergebnisse, die Konflikte heraufbeschwören. Mit der allokativen Grundfrage der Wirtschaftswissenschaft ist demnach unentrinnbar die Konfliktproblematik verbunden. Die Knacknuß, wie knappe Ressourcen „bestmöglich“ zu verwenden sind, beinhaltet im „Bestmöglichen“ die Endogenität der Konfliktbestreitung und Konfliktlösung.

Um anderen Menschen Teile ihres Hab und Guts entwenden zu können, um das eigene Hab und Gut zu verteidigen, um ein formal delegiertes Gewaltmonopol auch faktisch durchsetzen zu können, um Verteilungskonflikte erfolgreich zu bestreiten, um das Gegenüber durch Drohungen glaubhaft einzuschüchtern, werden Individuen, (Interessen-) Gruppen und Nationen immer wieder Konfliktgüter produzieren oder besorgen und sich in gewaltsamen Auseinandersetzungen engagieren. Uns selbstverständlich gilt das auch für die Aufrechterhaltung und Erneuerung wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Ordnungen im kleinen wie im großen Maßstab.⁷

⁶ Vgl. dazu Cooter (2000), 244 f., 279 ff.

⁷ Buchanan (1975) begründet in Hobbesscher Manier Gesellschaftsordnungen aus dem Referenzniveau der konfliktreichen Anarchie heraus. Er sieht zudem Reformdruck auf Ordnungen für dann gegeben, wenn sich die Rückfallbedingungen einer neuerlichen Anarchie geändert haben. Inwieweit anarchische Bedingungen dann

Vielerorts werden dabei abweichende Erwartungen über das Konfliktergebnis als die wesentliche Basis für die Entstehung von Konflikten und das Verhindern eigentlich sinnvollen Tausches gesehen.⁸ Insbesondere beidseitig optimistische Erwartungen über den Konfliktausgang scheinen die Konfliktegefahr erheblich zu erhöhen. Wie kann man nun erkennen und prognostizieren, wann genau potentielle Konfliktparteien bei abweichenden Erwartungen tauschen oder kämpfen? Und wie wirken sich die neben den Erwartungen als für den Konfliktwillen maßgeblich eingestuften Präferenzstrukturen und Produktionsbedingungen aus?⁹ Wie sehen typische Kosten-Nutzen-Beziehungen der Konfliktbestreitung aus? Nur wenn derartige Fragen präzise erörtert sind, kann abgeschätzt werden, wann Individuen friedlichen Tausch vorziehen und wann Sie in eine konfliktmäßige Beziehung eintreten. Das gilt für internationale Kriegsführung, Bürgerkriege, moderne Piraterie ebenso wie für politische Konflikte, Mobbing am Arbeitsplatz, Steuerhinterziehung, mafiöses Verhalten und kriminelle Tätigkeiten gleichermaßen. Mit derartigen Aktivitäten und Konfliktgüterbereitstellungen kann in absoluten oder relativen Erfolgsfällen durch Gewaltausübung oder Gewaltandrohung eine glaubhafte Machtposition erlangt werden, von der aus dann gesicherte Tauschaktivitäten eingeleitet werden können. Auch in der ökonomischen und politökonomischen Konfliktanalyse stehen demnach Gewalt, Konflikt und Macht in unmittelbarem Zusammenhang.¹⁰

Der vorliegende Band vereinigt Beiträge aus den angesprochenen Disziplinen und präsentiert dabei einerseits Aspekte der seit den 1980er Jahren weiterentwickelten Konfliktökonomik sowie andererseits Ansatzpunkte aus anderen Disziplinen, die für die Konfliktökonomik nutzbar gemacht werden können. Gemeinsamer Gegenstand ist hier nicht zuletzt der individuelle und/oder politökonomische Trade-off zwischen friedlichen und konfliktmäßigen Aktivitäten. Gewaltbereitschaft und Machtstreben in

dem Druck zu verbesserten Ordnungen für Tauschbeziehungen standhalten können, thematisiert Hirshleifer (1998).

⁸ Vgl. insbesondere den (Wirtschafts-)Historiker Blainey (1973) als grundlegende Quelle.

⁹ Hirshleifer/Glazer/Hirschleifer (2005, 550-556) machen diese Frage zum grundlegenden Gegenstand der modernen Mikroökonomik.

¹⁰ Eine frühe Studie dazu liefert Galbraith (1983) ab.

unterschiedlichen Problemzusammenhängen münden letztlich in den Fragen, ob und wann sich Konflikte lohnen.

Institutionelle Probleme wie Bedingungen (in)stabiler Anarchie und daraus sich entwickelnder gesellschaftlicher Organisationsformen mit deren Machtverhältnissen, Aufstand und Gebietsabsplaltungen, die nach dem „Elften September“ einsetzende Imperialismuskritik an westlicher Terrorismusbekämpfung und der Beitrag der Globalisierung zur Verhinderung und Befriedung internationaler Auseinandersetzungen werden in den verschiedenen Beiträgen verknüpft mit grundlegenden Argumenten zum Ressourceneinsatz in Konflikten, den Wirkungen feindseliger Einstellungen, der Herausbildung organisierter Gewaltstrategien, der Übernahme von Konfliktrisiken und der Aufnahme von Kriegsrallies, dem ökonomischen Zusammenhang zwischen wirtschaftlicher Prosperität und kriegerischer Aktivitäten sowie dem sich jeweils ergebenden Potential für Konfliktvermeidungsstrategien. Die Beiträge öffnen den Blick auf eine interdisziplinäre Herangehensweise der Analyse von Konflikt, Macht und Gewalt.

Literaturverzeichnis

- Anbarci, N., Skaperdas, S., Syropoulos, C. (2002): Comparing Bargaining Solutions in the Shadow of Conflict: How Norms against Threats Can Have Real Effects, in: *Journal of Economic Theory* 106, 1-16.
- Anderton, C.H., Anderton, R.A. (1997): The Economics of Conflict, Production, and Exchange, in: Brauer, J., Gisser, W.G. (Eds.), *Economics of Conflict and Peace*, Aldershot et al., 54-81.
- Blainey, G. (1973): *The Causes of War*, London.
- Boulding, K.E. (1962): *Conflict and Defense: A General Theory*, New York.
- Buchanan, J.M. (1975): *The Limits of Liberty*, Chicago-London.
- Bush, W.C. (1972): Individual Welfare in Anarchy, in: Tullock, G. (Ed.), *Explorations in the Theory of Anarchy*, Blacksburg/Virg., S. 5-18.
- Clark, D.J., Riis, C. (1998): Contest Success Functions: An Extension, in: *Economic Theory* 11, S. 201-204.
- Cooter, R.D. (2000): *The Strategic Constitution*, Princeton/NJ.
- Galbraith, J.K. (1983): *The Anatomy of Power*, Boston.
- Hirshleifer, J. (1988): The Analytics of Continuing Conflict, in: *Synthese* 76, S. 201-233.

- Hirshleifer, J. (1989): Conflict and Rent-Seeking Success Functions: Ratio versus Difference Models of Relative Success, in: *Public Choice* 63, S. 101-112.
- Hirshleifer, J. (1998): Stability of Anarchic Societies, in: Newman, P. (Ed.), *New Palgrave: Dictionary of Economics and the Law*, Vol. 2, London-Basingstoke, S. 495-502.
- Hirshleifer, J., Glazer, A., Hirschleifer, D. (2005): *Price Theory and Applications*, 7th Ed., Cambridge et al.
- Skaperdas, S. (1996): Contest Success Functions, in: *Economic Theory* 7, S. 283-290.
- Schelling, T. (1960): *The Strategy of Conflict*, Cambridge 1960.
- Tullock, G. (1974): *The Social Dilemma: The Economics of War and Revolution*, Blacksburg/Virg.
- Tullock, G. (1980): Efficient Rent-Seeking, in: Buchanan, J.M., Tollison, R.D., Tullock, G. (Eds.), *Toward a Theory of the Rent Seeking Society*, College Station, S. 3-15.