



Matthias Maring (dir.)

Globale öffentliche Güter in interdisziplinären Perspektiven

KIT Scientific Publishing

Genossenschaftliche Organisation globaler öffentlicher Güter

Theresia Theurl

Publisher: KIT Scientific Publishing
Place of publication: Karlsruhe
Year of publication: 2012
Published on OpenEdition Books: 31 mai 2017
Series: KIT Scientific Publishing
Electronic EAN: 9782821881563



<http://books.openedition.org>

Electronic reference

THEURL, Theresia. *Genossenschaftliche Organisation globaler öffentlicher Güter* In.: *Globale öffentliche Güter in interdisziplinären Perspektiven* [Online]. Karlsruhe: KIT Scientific Publishing, 2012 (Erstellungsdatum: 08 septembre 2023). Online verfügbar: <<http://books.openedition.org/ksp/3808>>. ISBN: 9782821881563.

Genossenschaftliche Organisation globaler öffentlicher Güter

Theresia Theurl

1. Problemstellung

Die Organisation des Angebots und der Finanzierung öffentlicher Güter ist nicht nur eine ökonomische, sondern ebenso eine gesellschaftliche und politische Herausforderung. Als kollektive Aufgabe ist sie Bestandteil eines Gesellschaftsvertrages und beeinflusst die Aufgabenteilung zwischen privaten und staatlichen Akteuren. Solche Zuordnungen sind bereits auf der nationalen Ebene meist nicht völlig eindeutig zu begründen, und sie erfordern in Gesellschaften mit heterogenen Präferenzen ihrer Mitglieder Kompromisse, die mit der Veränderung von technischen, organisatorischen und politischen Rahmenbedingungen noch ausgeprägter werden. Dennoch zeigt sich, dass viele Staaten in der Vergangenheit mehr oder weniger tragfähige Lösungen der Abgrenzung, des Angebots, der Verteilung und der Finanzierung öffentlicher Güter gefunden haben, und zwar auf der Grundlage von Methoden der kollektiven Entscheidungsfindung, die sich für Staatswesen herausgebildet haben.

Das Angebot *globaler* öffentlicher Güter, deren Bedeutung mit der Intensivierung der internationalen Arbeitsteilung deutlich zugenommen hat, kann dagegen weder auf etablierte staatliche Strukturen noch auf eine gesellschaftliche Kohäsionskraft aufbauen. Noch deutlich schwieriger sind hier die Abgrenzung des „Öffentlichkeitsgrades“ sowie die Identifikation der Globalität des Problems. Die Methoden der Entscheidungsfindung sind auf globaler Ebene weniger ausgeformt und im Ergebnis meist unverbindlich. Die Heterogenität der Präferenzen und das größere Gewicht von Verteilungswirkungen sowie Elementen der internationalen Politik erschweren oder verhindern Lösungen, die auf der nationalen Ebene möglich sind. Zusammenfassend sind die Organisation und die Finanzierung globaler öffentlicher Güter ungleich herausfordernder als jene auf (national)staatlicher Ebene. Zu finden sind also geeignete Governancestrukturen für globale öffentliche Güter, entweder mit allgemeingültigen Elementen oder differenziert für Einzelne der Güter.

Bei globalen öffentlichen Gütern an genossenschaftliche Governancestrukturen zu denken, ist einerseits naheliegend, andererseits mag es überraschen. Überraschend mag es sein, weil der Aktivitätsraum von Genossenschaften seit jeher nicht der globale ist, sondern ein lokaler und regionaler, bestenfalls ein nationaler. – Eine Genossenschaft ist hierbei ein „Verband

gleichberechtigter Mitglieder, die ihre gemeinsamen Angelegenheiten in Selbstverwaltung regeln“ (Vanberg 2009, 294). – Können also solche Organisationen geeignet sein, um Weltprobleme zu lösen? Genossenschaftliche Governanceelemente bestimmen sich weder durch den Inhalt der gemeinsamen Angelegenheiten noch durch die übliche gesetzliche Institutionalisierung in Genossenschaftsgesetzen mit nationalstaatlichem Gültigkeitsbereich. Konstituierend sind vielmehr (i) die Zusammenarbeit in einer bestimmten Form zur Erzielung einer Kooperationsrente, (ii) die Gleichberechtigung der Kooperationspartner sowie (iii) das Selbstmanagement, die mit der kollektiven Selbsthilfe korrespondiert. Es ist offensichtlich, dass es bei globalen öffentlichen Gütern und dem damit verbundenen Governanceproblem in besonderer Form um gemeinsame Angelegenheiten und deren Lösung in einer kollektiven Form geht.

Zusätzlich sind die Akteure Mitglieder der Privatgesellschaft, Personen oder Unternehmen, die im eigenen Interesse handeln und langfristig orientierte Strategien umsetzen, was ihnen selbst zugutekommt. Ein Verzicht auf die Zuteilung und Verwendung eines Teils der kurzfristigen Vorteile der Zusammenarbeit wird in ein Optionsgut für zukünftige Vorteile der Mitglieder transferiert. Genossenschaften werden dann gegründet, wenn ein Einzelner seine Ziele nicht erreichen, seine Projekte nicht umsetzen kann, und staatliche oder private Unterstützungen in Form von Transferleistungen nicht akzeptiert oder nicht verfügbar sind. Konstituierend für die Genossenschaft ist also nicht die Fremd-, sondern die Selbsthilfe

Daraus folgt, dass mit Hilfe von Genossenschaften nicht nur einzelwirtschaftliche Lösungen gefunden werden, die sonst nicht realisiert würden, sondern dass durch diese auch positive gesamtwirtschaftliche und gesellschaftliche Effekte hervorgerufen werden können. Dies sind entweder unintendierte Wirkungen oder es sind gesellschaftliche Zielsetzungen, die die Genossenschaftsmitglieder – ihren Präferenzen entsprechend und daher im eigenen Interesse – zu ihren Kooperationszielen erklärt haben und die sie daher organisieren. Die gemeinsam organisierten Leistungen sind nicht eingeschränkt. Es kann sich dabei um private, aber auch um öffentliche Güter handeln. Die genossenschaftliche Zusammenarbeit Privater würde die Konsequenzen des Fehlens einer „Weltregierung“ mit entsprechender Organisationskraft abmildern. Es handelt sich um die Umsetzung eines subsidiären Governancemodell, das sich dadurch auszeichnet, dass dezentral verankerte Betroffene zusammen gemeinsame Lösungen suchen, die meist eine bestimmte Größe, Vielfalt oder besondere Kompetenzen erfordern.

Es kann also in einem ersten Schritt ein Bedarf nach und ein Angebot an einer organisatorischen Lösung festgestellt werden, die gewisse Strukturähnlichkeiten aufweisen. Ob diese oberflächliche Ähnlichkeiten für das Pro-

blem – Bereitstellung globaler öffentlicher Güter – eine tragfähige Lösung darstellen kann, soll die folgende Analyse ansatzweise zeigen. Im anschließenden zweiten Kapitel wird auf globale öffentliche Güter eingegangen bevor im dritten Kapitel die genossenschaftliche Governance charakterisiert wird. Darauf aufbauend soll skizziert werden, ob es Möglichkeiten einer genossenschaftlichen Organisation globaler öffentlicher Güter gibt und wie eine solche konkret aussehen könnte.

2. Globale öffentliche Güter: Inhalt und Organisation

Die Bereitstellung globaler öffentlicher Güter zu organisieren, setzt die Klärung voraus, was diese charakterisiert. Dies beinhaltet erstens die Abgrenzung zu privaten Gütern und zweitens zu nicht-globalen Gütern. Zu suchen sind also dafür geeignete Kriterien. Auf dieser Grundlage können konkrete globale öffentliche Güter identifiziert werden, die sich dann durch besondere Merkmale und entsprechende ökonomische Konsequenzen auszeichnen. Inhalte und Ergebnisse dieser Schritte sind in der politischen Praxis weniger eindeutig als es die ökonomische Theorie vermuten lässt. Nach der Identifikation einzelner globaler öffentlicher Güter muss entschieden werden, für welche dieser Güter ein Angebot organisiert wird und wie dies organisiert werden soll. Dabei ist zu berücksichtigen, dass es Interdependenzen zwischen einzelnen globalen öffentlichen Gütern geben wird.

2.1 Was sind globale öffentliche Güter?

Die ökonomische Theorie wählt zur Beantwortung der Frage nach öffentlichen Gütern naturgemäß einen anderen Zugang als die Politikwissenschaft. Die Definition öffentlicher Güter oder Kollektivgüter setzt an den Externalitäten im Konsum eines Gutes an: „A public good [...] is simply one with the property of involving a ‚consumption externality‘, in the sense of entering into two or more persons’ preference functions simultaneously“ (Samuelson 1969, 108).¹ Samuelson (1954) folgend sind reine öffentliche Güter solche, die sich durch Nichtrivalität im Konsum sowie durch die Nichtausschließbarkeit von jenen Konsumenten auszeichnen, die für die Nutzung des Gutes nicht zahlen wollen. Eine Unterversorgung mit öffentlichen Gütern, und Free-rider-Verhalten von Nutzern sowie ein kollektives Organisationsproblem für die Gesellschaft sind die Konsequenzen. Rein private Güter sind dagegen

¹ Dieser Zugang ermöglicht es, den Öffentlichkeitsgrad eines Gutes aus der Reichweite von positiven und negativen Externalitäten abzuleiten. Vgl. dazu Bonus (1980). Für eine präzise Herleitung der relevanten Zusammenhänge zwischen Externalitäten und öffentlichen Gütern und den ökonomischen Konsequenzen vgl. auch Cornes/Sandler (1989).

durch Rivalität im Konsum sowie die Ausschließbarkeit von nicht-zahlungsbereiten Konsumenten gekennzeichnet. Die Anwendung der beiden Abgrenzungskriterien dient primär der Entscheidung, ob die entsprechenden Güter ohne staatliche Intervention angeboten werden, also der Beantwortung der Frage, ob Marktversagen vorliegt oder nicht. Das Konzept der öffentlichen Güter in der ökonomischen Theorie ist ein allokatives Konzept und bezieht keine Verteilungsfragen oder gesellschaftlichen Aspekte ein, die über das Effizienzziel hinausgehen.

Neben den reinen öffentlichen Gütern treten Güter in Mischformen auf. So sind Allmendegüter oder Common-Pool Resources (Hardin 1968, Ostrom 1999) Güter, die durch die (partielle) Rivalität im Konsum sowie die Nichtausschließbarkeit charakterisiert sind. Die inhärenten Anreize führen bei Allmendegütern zur Gefahr einer längerfristig selbstschädigenden Übernutzung dieser Ressourcen oder Güter durch das Kollektiv. Bei Clubgütern kann ein Ausschluss erfolgen, während eine Konsumrivalität erst ab einer gewissen Nutzerzahl gegeben ist (exklusive Clubs: vgl. Olson 1965, Buchanan 1965).² Solange die kritische Nutzerzahl nicht erreicht ist, handelt es sich um private Güter. Sie werden manchmal auch als Mautgüter bezeichnet (Müller/Tietzel 1998).

Zu betonen ist, dass mit der Abgrenzung von Gütern über die beiden klassischen Kriterien primär Konsequenzen für das Verhalten privater Akteure abgeleitet werden und erst daraus Organisationsempfehlungen gewonnen werden. Letztere sind ausschließlich allokativ begründet. In der politischen Praxis werden die ökonomischen Organisationsempfehlungen häufig nicht akzeptiert, weil sie als kollektive Entscheidung nicht zustande kommen oder weil ein möglicher Ausschluss hohe (politische) Kosten verursachen würde. Als kollektive Entscheidungen kommen sie deshalb nicht zustande, weil eben andere als allokativ Überlegungen den politischen Prozess dominieren, vor allem verteilungs- und gesellschaftspolitische sowie politökonomische. Dies führt dazu, dass auch private Güter oder Mischformen zu öffentlichen Gütern erklärt und in Konsequenz öffentlich angeboten und dann kurzerhand auch als öffentliche Güter etikettiert werden. Um mehr Transparenz zu erreichen sollten diese Güter als „öffentlich gewollte Güter“ oder „öffentlich gekürte Güter“ charakterisiert werden, was jedoch nicht geschieht.³

Vor dem Hintergrund der politischen Realität ist es zu sehen, dass die skizzierte technische Abgrenzung anhand der beiden genannten Kriterien,

2 Inklusive Clubs sind solche, die reine öffentliche Güter anbieten, also Nichtrivalität sowie Nichtausschluss vorliegen (vgl. Olson 1965, 34ff.).

3 Der Vorteil einer solchen Etikettierung wäre die Transparenz der ökonomischen Konsequenzen sowie der inhärenten Anreize für private Akteure, die solchen politischen Entscheidungen folgen.

wie sie in der neoklassischen Ökonomik vorgenommen wird, vor allem von politwissenschaftlichen Autoren kritisiert wird. Die Kritik beruht weniger darauf, dass politische Entscheidungen zusätzliche Kriterien einzubeziehen haben, sondern dass die Kriterien nicht neutral, sondern „manipuliert“ seien. Die jeweiligen Ausprägungen von Nichtrivalität und Nichtausschließbarkeit würden von politischen Vorentscheidungen und der Bereitschaft zur Nutzung technischer Möglichkeiten des Ausschlusses abhängen, sind also „gemacht“ und „nicht gegeben“: „A public good is one that the public decides to treat as a public good“ (Malkin/Wildavsky 1991, 372).

Mit einem solchen Verständnis werden deutlich mehr Güter zu öffentlichen Gütern gekürt, als dies auf der Grundlage der effizienzbezogenen Kriterien der Fall sein würde. Dies gilt sowohl auf der nationalen, vor allem aber auf der globalen Ebene. Einbezogen werden dann vor allem Güter, für die sich ein politischer Konsens ergeben wird, der losgelöst von ökonomischen Kriterien und Restriktionen gefunden wird. Auf der nationalstaatlichen Ebene entspricht dies etwa jenen Gütern, die sich aus einer „Daseinsfürsorge“ ergeben würden und von denen kein Gesellschaftsmitglied ausgeschlossen sein sollte. In den Vordergrund tritt dann die Suche nach einem politischen statt eines technischen Konzepts der öffentlichen Güter (Kaul 2012, Kaul 2001). Das Merkmal der Öffentlichkeit wird in einem solchen Konzept festgemacht an einem Dreieck der öffentlichen Aktivitäten. Sie setzen (i) bei der Formulierung der Präferenzen der Gesellschaftsmitglieder, (ii) bei der Organisation der relevanten politischen Entscheidungsfindung und (iii) bei der Produktion der nun weiter abgegrenzten öffentlichen Güter an (Desai 2003, 74). So schlägt Kaul (2012) eine Abgrenzung öffentlicher Güter auf zwei Ebenen vor: Auf einer ersten Ebene soll zuerst geklärt werden, ob die betreffenden Güter anhand der beiden (oder anhand eines der beiden) traditionell-ökonomischen Kriterien ein Öffentlichkeitspotenzial aufweisen. Darauf aufbauend werden sie dann zu öffentlichen Gütern erklärt, wenn sie tatsächlich nicht ausschließbar sind und potenziell alle Gesellschaftsmitglieder betreffen.

Es ist nicht die Aufgabe dieses Beitrags diese wichtige Diskussion zu vertiefen. Dennoch ist festzuhalten, dass erstens auch die ökonomische Theorie nicht von gegebenen institutionellen Rahmenbedingung abstrahiert, wengleich diese bei der hier relevanten Abgrenzungsfrage nicht im Vordergrund stehen. Zweitens werden mit einem „politischen Konzept der Abgrenzung öffentlicher Güter“ mehr Güter als öffentliche gekennzeichnet und damit der Marktlösung entzogen als sich im Referenzmodell des ökonomischen Ansatzes ergeben würden.

Bisher wurde nicht nach der Reichweite der externen Effekte abgegrenzt, die den öffentlichen Gütern zugrunde liegen. Das ökonomische Konzept

kennt keine Begrenzung durch Staatsgrenzen, naturgemäß ist dies aber bei einer politischen Abgrenzung unterschiedlicher Güterkategorien der Fall. Nur im Ausnahmefall wird die Reichweite der Externalitäten mit den Staatsgrenzen zusammenfallen, was unabhängig von der zugrunde gelegten Abgrenzung zu einer weiteren Koordinationsaufgabe führt, immer dann wenn sich die ökonomischen und die politischen Grenzen nicht decken. Wird realistisch davon ausgegangen, dass der dominante politische Akteur nach wie vor der Nationalstaat ist, dann stellen sich besondere Herausforderungen bei transnationalen Gütern. Dies sind Güter, deren Externalitäten-Reichweite größer als die Grenzen des Nationalstaates ist. Es geht also um Güter, die eine internationale und im Extremfall eine globale Reichweite haben. Die Intensivierung der internationalen Arbeitsteilung sowie weitere Entwicklungen (steigende Bevölkerungsdichte, Senkung der Transportkosten) haben dazu geführt, dass es gerade die internationalen (transnationalen) oder globalen Güter sind, die zusätzlich an Bedeutung gewinnen. Dabei kann die Bezeichnung „globale öffentliche Güter“ als Verallgemeinerung dafür dienen, dass mehrere oder viele Staaten und im Extremfall alle Staaten eine gemeinsame Organisationsaufgabe haben.

Dabei sollte nun erstens berücksichtigt werden, dass die einzelnen Staaten als Agenten für ihre Gesellschaften entscheiden, während sich das Organisationsproblem für die Weltgesellschaft stellt. Zweitens fehlt auf dieser Ebene eine entsprechende staatliche Einheit, also der Weltstaat, der handlungsfähig wäre, was das Organisationsproblem deutlich erschwert: „In the international sphere where there is no world government, the question remains how public goods are produced“ (Kindleberger 1986, 8). Drittens ist das traditionelle ökonomische Konzept ein allgemeines, ist also auch für diese Konstellationen tragfähig und ermöglicht über das Externalitätenkonzept die Abgrenzung der optimalen Organisationsebene. Viertens ist die „politische Abgrenzung“ nun zu erweitern um die räumliche Dimension und hat dabei die staatlichen Ausprägungen auf den einzelnen Ebenen zu berücksichtigen.

Kaul (2012, 9) grenzt transnationale (internationale) öffentliche Güter so ab, dass Kosten oder Nutzen nicht mit den nationalen Grenzen übereinstimmen. Dabei sind regionale öffentliche Güter (in einem weiteren Sinn) solche, deren öffentliche Wirkungen⁴ nur einzelne Länder treffen.⁵ Haben die öffentlichen Effekte eine globale Reichweite (oder wirken sie über die aktuellen

4 Vgl. die Definition über die drei Aspekte der Öffentlichkeit oben.

5 Clubgüter sind in diesem Konzept solche öffentlichen Güter, die für einzelne Länder mit spezifischen abgrenzbaren Merkmalen relevant sind, z.B. Entwicklungsländer oder Hocheinkommensländer.

Generationen hinaus), dann werden Güter als globale öffentliche Güter eingeordnet.

Es ist diese sehr breite Abgrenzung des Merkmals der „Öffentlichkeit“, die die Diskussion in manchen internationalen Organisationen prägt. Zu globalen öffentlichen Gütern werden nun auf der „Weltebene“ jene erklärt, deren Bereitstellung für die Allgemeinheit auf der Grundlage von gesellschaftspolitischen Kriterien wünschenswert sind.⁶ Diese Kriterien gehen selbstverständlich weit über die ökonomischen Kriterien hinaus. Dazu zählen etwa die Entwicklungsziele der UN-Millenniums-Deklaration: Beseitigung von extremer Armut und Hunger, Grundschulbildung für alle Kinder, Gleichstellung von Frauen und Erhöhung ihres Einflusses, Senkung der Kindersterblichkeit, Verbesserung der Gesundheit von Müttern, Bekämpfung von Krankheiten wie Aids und Malaria, Gewährleistung einer nachhaltig verfügbaren Umwelt, Aufbau einer globalen Entwicklungspartnerschaft (UN Secretary-General 2001) oder andere deklarierte Ziele internationaler Organisationen. Aus dieser weiten Abgrenzung folgt dann nicht überraschend auch ein umfangreicher Katalog von Beispielen für globale öffentliche Güter (z.B. Sagasti/Bezanson 2001, 14), der globale Güter in Bezug auf internationale und globale Gemeinschaftsgüter, in Bezug auf internationale oder globale politische Ergebnisse und in Bezug auf internationales und globales Wissen differenziert und seinen Katalog auch explizit als eine „shopping list“ bezeichnet.

Zusammenfassend sind also normative Entscheidungen erforderlich, welche Güter auf globaler Ebene kollektiv organisiert werden sollen, wenn über die „neutralen ökonomischen Güter“ der ökonomischen Theorie hinausgegangen werden soll. Eine breitere Abgrenzung erhöht das Organisations- und das damit verbundene Finanzierungsproblem und erfordert Differenzierungen der so definierten öffentlichen Güter und Prioritätssetzungen. Für die weiteren Überlegungen im Rahmen dieses Beitrages wird davon ausgegangen, dass es einen Kern globaler öffentlicher Güter gibt, der sowohl auf der Grundlage einer engen ökonomischen als einer weiteren politischen Abgrenzung unzweifelhaft ist, z.B. die globale Finanzmarktstabilität oder der Erhalt der Umwelt durch die schonende Nutzung von nicht erneuerbaren Ressourcen.

2.2 Herausforderungen für die Organisation globaler öffentlicher Güter

Unabhängig von den Gründen, die einer Vermeidung von Marktlösungen für die Bereitstellung von Gütern, die als „öffentlich“ erklärt wurden, zugrunde

⁶ Es könnte sich um Güter handeln, auf die sich eine Gesellschaft unter dem Schleier der Ungewissheit verständigen könnte, wobei dies für eine Weltgesellschaft einer gründlichen Analyse bedürfte.

liegen, ist deren Bereitstellung und deren Finanzierung sicherzustellen. Dies ist auf der globalen Ebene eine größere Herausforderung als auf der nationalen. Diese liegt darin, eine kollektive Lösung zu finden, die erstens die grundlegende Entscheidung für eine Organisationsform beinhaltet und zweitens dann die Zusammenführung der (organisatorischen, produzierenden und finanziellen) Beiträge einzelner Akteure. Zuerst soll auf die zweite Aufgabe eingegangen werden. Diese setzt an der typischen Anreizkonstellation an, dass eine zu geringe Menge des öffentlichen Gutes bereitgestellt wird.⁷ Je nach Art des öffentlichen Gutes sind unterschiedliche Aggregationsmechanismen adäquat. Diese Differenzierung geht auf Hirshleifer (1983) zurück und hat große Relevanz für die Bereitstellung globaler öffentlicher Güter. In manchen Konstellationen (z.B. Klimaschutz, Erhaltung des Regenwaldes) hängt das Gesamtangebot von der Summe der einzelnen Beiträge ab (Summation). Dieses Aggregationsmodell leidet unter der Gefahr eines Free-rider-Verhaltens von Akteuren. Im Modell der „gewichteten Summation“ haben die Beiträge einzelner Akteure ein unterschiedliches Gewicht, weil sich ihre Bedeutung für das Gesamtergebnis unterscheidet (z.B. Verringerung des sauren Regens). Entscheidend kann der Gesamterfolg vom höchsten Beitrag abhängen (Best Shot-Lösung), z.B. die Verbreitung von Forschungsergebnissen eines innovativen Akteurs zur Ausrottung von Krankheiten. Bei der Better Shot-Lösung dominiert der größte Beitrag, der zweitgrößte Beitrag hat die zweitstärkste Wirkung etc. (z.B. Entwicklung effektiver Impfstoffe). In anderen Konstellationen kann der Beitrag des schwächsten Akteurs (der kleinste Beitrag) das Gesamtergebnis bestimmen (Weakest Link-Lösung), z.B. beim Deichbau oder bei der Bekämpfung von Seuchen.⁸ Die Weaker Link-Lösung umfasst Konstellationen, bei denen der kleinste Beitrag den größten Einfluss hat und der nächstfolgende den zweithöchsten etc. (z.B. Verhinderung der Ausbreitung von Schädlingen in der Landwirtschaft). Zusätzlich oder diese Wege zur Herstellung öffentlicher Güter überlagernd können globale öffentliche Güter auf eine Weise organisiert werden, dass Staaten vereinbaren, Aktivitäten nicht zu unternehmen (z.B. Produktion von genmanipulierten Lebensmitteln) oder dass sie sich auf bestimmte Standards einigen (z.B. einheitliche Messung von Schadstoffen und auf dieser Grundlage die Festlegung von Mindeststandards).⁹

Die Wahl des Aggregationsmodells ist erstens nicht unabhängig von der Art des globalen öffentlichen Gutes, das hergestellt oder gesichert werden

7 Dies bezieht sich im ökonomischen Modell auf die Referenzsituation der Markt-lösung und im politischen Modell auf die als optimal abgeleiteten Mengen, die aus der Definition der „Öffentlichkeit“ folgt.

8 Vgl. für eine präzise Herleitung dieser Aggregationsfunktionen Cornes/Sandler (1996, 184ff.)

9 Vgl. dazu für eine sehr systematische Differenzierung auch Barrett (2007, 20).

soll und zweitens ergeben sich daraus unterschiedliche internationale Verteilungswirkungen (Sandler/Arce 2007). Somit stellt sich wieder die Frage der Organisationswahl, die vorher zu lösen ist und die auch jene der Finanzierung der globalen öffentlichen Güter miteinbezieht. Zusätzlich stellt sich hier ein direkter Zusammenhang mit der Entwicklungshilfe bzw. mit der Organisation von Entwicklungspartnerschaften dar. Wenn z. B. die kleinsten Beiträge entscheidend für das Gesamtergebnis sind, können von einer globalen Umverteilung alle Beteiligten Vorteile haben. Ob eine solche über die Entwicklungszusammenarbeit oder auf anderen Wegen erfolgt, ist zusätzlich von Bedeutung, weil Zusammenhänge zwischen globalen öffentlichen Gütern und den Ergebnissen der Entwicklungshilfe empirisch nachgewiesen sind (Sandler 2007).

Die Finanzierung der Bereitstellung globaler öffentlicher Güter korrespondiert mit den Herausforderungen eine geeignete globale Governance zu finden. Diese ist letztlich weitgehend ungelöst und stellt vielfach ein „Flickwerk“ punktueller Lösungen dar. So setzt sich der globale Finanzierungspool aus Spenden privater Akteure und Aktivitäten von Stiftungen, Mitteln der Entwicklungshilfe, anderen staatlichen Beiträgen und Projektfinanzierungen von NPOs¹⁰ und anderen internationalen Organisationen zusammen.

Das generelle Organisationsproblem auf der globalen Ebene kann unterschiedliche Lösungen aufweisen, für die ein kollektiver Konsens Voraussetzung ist. Bereits auf der nationalstaatlichen Ebene kann grundsätzlich zwischen einem Staatseingriff und dem Selbstmanagement gewählt werden, wobei in einem zweiten Schritt dann zu klären ist, wie das Management erfolgen soll. Dies macht es notwendig konkrete Verfügungsrechte zu definieren. Das Angebot öffentlicher Güter kann verstaatlicht werden, oder die Gemeinschaft findet selbst Regeln, die es ermöglichen das gewünschte Ausmaß des öffentlichen Guts anzubieten. Bezüglich globaler öffentlicher Güter stellt sich nun die Herausforderung in zweifacher Weise. Erstens fehlt auf der globalen Ebene der staatliche Akteur, was auch die Definition entsprechender Verfügungsrechte sowie das Angebot von Gütern deutlich erschwert und oft unverbindlich macht. Zweitens hat die intensive Erforschung der Allmende-Güter gezeigt, dass Selbstmanagement vor allen in kleinen Gruppen funktioniert (z.B. Ostrom 1999). Die Organisation globaler öffentlicher Güter ist damit konfrontiert, dass deutlich mehr Gesellschaftsmitglieder betroffen sind, die wirtschaftliche und kulturelle Heterogenität zunimmt, die Komplexität steigt, ein schnellerer Wandel zu bewältigen ist und die Entscheidungsfindung ungleich schwieriger wird.

10 NPOs sind Non-Profit-Organisationen.

Auch für die Organisation globaler öffentlicher Güter muss eine Entscheidung darüber gefällt werden, ob sie Ergebnis einer dezentralen oder einer zentralen Organisation sein soll. Die dezentrale Organisation versucht entweder Marktlösungen zu initiieren oder sie überlässt es den betroffenen Gesellschaftsmitgliedern initiativ zu werden und globale Lösungen zu finden. Es ist wichtig zu sehen, dass der Staat hier in den Hintergrund tritt, wobei es unerlässlich sein kann, über internationale Verträge und Resolutionen globale Standards zu setzen, die dann eine Rahmenbedingung für dezentrales Handeln sind. Die zentrale Organisation beinhaltet ein staatlich organisiertes Bündel globaler öffentlicher Güter, das über Vereinbarungen die Kosten und Organisationsbeiträge der einzelnen Staaten aufteilt. Alternativ werden globale Standards vereinbart, die den einzelnen Staaten Freiräume in der organisatorischen Umsetzung lassen. Je nachdem welche Lösung gewählt wird ergeben sich unterschiedliche Bereitstellungsniveaus sowie Kosten-/Nutzen-Bündel.

3. Was sind und was können Genossenschaften

Vor diesem Hintergrund kann nun nach dem Beitrag gefragt werden, den Genossenschaften zur Organisation globaler öffentlicher Güter leisten können. Weltweit sind 800 Millionen Menschen Mitglied in einer Genossenschaft, verteilt über 100 Länder. Sie haben sich jeweils für Aufgaben zusammengeschlossen, die sie alleine nicht oder weniger gut erreichen können als in Zusammenarbeit. Die Menschen in Deutschland schätzen an Genossenschaften vor allem, dass ihre Strategien langfristig orientiert sind, dass sie ihren Mitgliedern nutzen sollen und nicht anonymen Investoren und dass sie Organisationen der Selbsthilfe und des Selbstmanagements sind, auch, dass sie nah und regional verankert sind (Theurl/Wendler 2011). Nun gilt es also, die konstitutiven Merkmale der genossenschaftlichen Governance vorzustellen (Theurl 2001, Theurl 2010).

3.1 Kollektive Selbsthilfe und Selbstmanagement

Genossenschaftliche Kooperationen werden zwischen natürlichen Personen oder Unternehmen vereinbart. Sie sind daher Organisationen des privaten Sektors einer Volkswirtschaft, also weder staatlich noch gemeinnützig. Sie arbeiten auf der Grundlage einer freiwilligen Kooperationsvereinbarung zusammen, um eine Kooperationsrente zu erzielen. Dies ist ein Ergebnis, das durch isoliertes Handeln nicht erreichbar wäre. Dabei muss es sich nicht um ein wirtschaftliches Ergebnis handeln, sondern dieses kann auch sozialer oder kultureller Natur sein. Es geht um eine kollektive Selbsthilfe oder die kollektive Organisation der Tätigkeit von Einzelnen. In historischen Phasen, in denen der Eigeninitiative, der Verantwortungsbereitschaft, aber auch der

Kontrolle über wichtige Lebensbereiche von Menschen besondere Bedeutung zugewiesen wurde, kann eine stärkere Auseinandersetzung mit der genossenschaftlichen Kooperationsform festgestellt werden, so auch in diesen Tagen.

3.2 Übereinstimmender Organisationsbedarf

Die Kooperationspartner zeichnen sich durch einen übereinstimmenden Bedarf aus, der aus der Existenz vergleichbarer wirtschaftlicher oder persönlicher Merkmale stammen kann. Dieser Bedarf bringt die Notwendigkeit einer Art „Vorleistung“ für eigene Aktivitäten oder Ziele zum Ausdruck. Der Zweck einer genossenschaftlichen Kooperation ist die gemeinsam organisierte Unterstützung der Ziele der einzelnen Kooperationspartner in diesen Belangen. Der Kooperationsbedarf bezieht sich auf jene Bereiche, in denen keine entsprechenden Kompetenzen oder Ressourcen bei den Einzelnen vorhanden sind, die aber für die individuellen Aktivitäten oder gar für die Überlebensfähigkeit notwendig sind und die alleine nicht sinnvoll aufgebaut werden können. Häufig liegen strukturelle Größen-, Kompetenz-, Organisations- oder Informationsnachteile für die Einzelnen vor, die durch die Zusammenarbeit überwunden werden können.

3.3 MemberValue-Orientierung als strategische Zielsetzung

Die kollektive Selbsthilfe und das Selbstmanagement finden ihre Institutionalisierung in der Gründung eines gemeinsamen Unternehmens. Dies kann als ein Joint Venture verstanden werden. Es befindet sich im kollektiven Eigentum der Kooperationspartner, die auch als Mitglieder der Genossenschaft bezeichnet werden. Dieser Hintergrund zeigt bereits, dass es die Leistungsbeziehungen sind, die zur Gründung führen und nicht eine isolierte Renditeorientierung. Die genossenschaftliche Eigentümerbeziehung ist eine spezielle. Das kollektive Eigentum ist auch ein mittelbares Eigentum, ein Nutzungseigentum, dessen Merkmale vom Individualeigentum abweichen. Das Eigentum berechtigt zum Bezug der gemeinsam organisierten Leistungen, nicht aber zum Bezug der Wertsteigerung des Unternehmens. So soll das Unternehmen auch dann bestehen bleiben, wenn einzelne Kooperationspartner die Kooperation verlassen. Der Wert der Kooperation für die Mitglieder muss sich in deren Zielfunktionen niederschlagen. Daher kann der genossenschaftliche Eigentümerwert auch als MemberValue bezeichnet werden (Theurl 2005). Erstens und im Kern entstehen Werte für die Mitglieder aus den realen Beziehungen mit der Genossenschaft, also der Organisation der „gemeinsamen Vorleistung“ (unmittelbarer MemberValue). Zweitens entstehen Werte für die Mitglieder aus ihrer Eigentümer- und Unternehmerfunktion, z.B. Dividenden, Mitwirkungs- und Organisationsrechte (mittelbarer

MemberValue). Drittens entstehen Werte aus Investitionen, die zukünftige Kooperationsrenten sicherstellen sollen, z.B. Rücklagen für Modernisierungsinvestitionen, Aufbau von Sozialkapital, Qualitätsverbesserungen von Humankapital, Partnerschaftsprogramme (nachhaltige MemberValue). Die Entwicklung einer klaren MemberValue-Strategie gehört zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren genossenschaftlicher Kooperationen. Sie muss auf den Kooperationszielen der Partner aufbauen. Die MemberValue-Orientierung kann als die markante Besonderheit genossenschaftlicher Kooperationen eingeschätzt werden.

3.4 Anreizkonsistenz durch Selbstmanagement

Die Kooperationspartner in ihrer Gesamtheit haben für die Organisation der Leistungen Sorge zu tragen, zu entscheiden und dafür die Verantwortung zu übernehmen. Dies ist das Selbstmanagement. Die Mitglieder sind also Eigentümer, Kapitalgeber und Kunden in Personalunion und teilen sich die Kooperationsrente über ihre Anteile am MemberValue. Das Unternehmensmanagement wird von den Mitgliedern beauftragt, die Mitglieder bzw. deren Leistungen zu kontrollieren, und die Mitglieder kontrollieren das Management bzw. seine Leistung. Im eigenen Interesse erwarten die Mitglieder eine sorgfältige Überwachung und Einschränkungen ihrer Handlungsoptionen. Es ist jedoch zu beachten, dass kollektives Eigentum und kollektive Entscheidungsfindung auch im Falle der genossenschaftlichen Kooperation zu den grundsätzlichen Problemen der „Verdünnung“ von Eigentumsrechten führen. Dies zeigt sich bei Genossenschaften mit zunehmender Größe und Heterogenität der Mitglieder, da in der Entscheidungsfindung jedes Mitglied eine Stimme besitzt. Dies ist einerseits anreizorientierte Stärke, erfordert aber andererseits eine effiziente Vorbereitung und Moderation des Entscheidungsfindungsprozesses.

3.5 Gute Spielregeln, Vertrauen und gesellschaftliche Wirkungen

Abhängigkeiten und Ausbeutungspotenziale sind ein Merkmal von Kooperationen, auch von genossenschaftlichen. Eine wichtige Aufgabe besteht daher darin, Mechanismen mit Anreizen zu entwickeln, sich im Sinne der Kooperationsziele zu verhalten, also gute und glaubwürdige Spielregeln. Erwartungsstabilisierende Institutionen senken die Transaktionskosten im Innenverhältnis und sind für die Funktionsfähigkeit und für die Stabilität von Genossenschaften erforderlich. Mit der Zunahme der Umweltdynamik werden die Spielregeln zunehmend wichtiger. Es zeigt sich aber auch, dass sie nicht hinreichend sind. Es benötigt zusätzlich „weiche Faktoren“, wie Vertrauen, Sozialkapital und eine Toleranzkultur. Die skizzierte Anreizkonsistenz sowie die spezielle genossenschaftliche Governance fördern den Aufbau von Sys-

temvertrauen, das nur in einer dauerhaften Beziehung entstehen kann (Luhmann 1989, Ripperger 1998). Es besteht nicht die Notwendigkeit jede einzelne Transaktion isoliert zu betrachten, denn ein Aufeinandertreffen der einzelnen Kooperationspartner erfolgt in unterschiedlichen Facetten der Zusammenarbeit und immer wieder. Langfristig gesehen müssen Rechte und Pflichten von den Partnern als gerecht eingeschätzt werden, es darf keine strukturellen Verlierer geben. Dies führt dazu, dass kostspielige Schutzmaßnahmen durch die Schaffung zusätzlicher Abhängigkeiten und die Vereinbarung detaillierter Verträge unterbleiben. Zusätzlich können sich interne und externe Erwartungen über das Verhalten von genossenschaftlichen Akteuren ohne Bezug auf konkrete Akteure herausbilden. In einem Umfeld, in dem viele Unternehmen ihre klare Identität verloren haben (Bonus 1994) und nicht bekannt ist, wofür sie stehen, kann dies zu einem wichtigen Abgrenzungsmerkmal werden. Auf diese Weise werden Genossenschaften zu wertvollen Gesellschaftsmitgliedern. Sind sie in der Erfüllung ihrer Kooperationsziele erfolgreich, dann leisten sie einen wertvollen Beitrag zur Stabilisierung von Wirtschaftsräumen und zur Aufwertung von Lebensräumen. Auf diese Weise entstehen Wertschöpfung, Arbeits- und Ausbildungsplätze, Aufträge, Steueraufkommen und Infrastrukturen, Möglichkeiten für Sponsoring und Spenden. So sind Genossenschaften zwar keine Instrumente der Umwelt-, Regional- oder Entwicklungspolitik. Sie können jedoch allein durch ihre Aktivitäten erstens diesbezüglich positive Wirkungen erzielen, zweitens können sie ihre Kooperationszwecke im eigenen Interesse darauf abstellen und drittens können sie einen Teil ihrer Kooperationsrente in entsprechende Projekte einbringen.

3.6 Größe und Dezentralität

Eine weiteres Merkmal der genossenschaftlichen Governance besteht in der Kombination zweier ökonomischer Merkmale: (i) die überlegenen Anreize der Dezentralität nutzen zu können und gleichzeitig (ii) in einem arbeitsteiligen Netzwerk eine effiziente Erreichung der Kooperationsziele organisieren zu können. Letzteres wird über einen gesicherten Zugang zu den Ressourcen und Kompetenzen ermöglicht, die gemeinsam organisiert werden. Die Kooperationspartner haben Anreize, ihre Dezentralität zu stärken, während die Aufgabe der Kooperation insgesamt darin besteht, notwendige Größe zu organisieren und das Selbstmanagement zu bewältigen. Dabei muss klar sein, dass im Hinblick auf die Kooperationsziele die Dezentralität nicht beliebig sein kann. Doch zählen die Dezentralität, die Subsidiarität, die „umgekehrte Hierarchie“ und die regionale Verankerung zu den besonderen Merkmalen der genossenschaftlichen Governance, was sie vor den aktuellen

Rahmenbedingungen sehr erfolgreich macht und zwar im Hinblick auf unterschiedlichste Kooperationsziele.

4. Genossenschaften und die Organisation globaler öffentlicher Güter

Sind Genossenschaften geeignet, als Organisationsmodelle für globale öffentliche Güter zu dienen, wenn einerseits hinter den oberflächlichen Widerspruch ihrer dezentralen Verankerung und der Globalität des Organisationsproblems geblickt wird und wenn andererseits nicht überstrapaziert werden soll, dass in beiden Konstellationen kollektive Lösungen zu organisieren und zu managen sind. Die folgenden Überlegungen sollen ein Gedankenanstoß und eine Diskussionsgrundlage sein. Sie liegen nicht als vollständige Konzeption vor, und sie sind nicht abgewogen im Vergleich mit bereits praktizierten Lösungen. Ebenso werden die rechtlichen Rahmenbedingungen in Form von Genossenschaftsgesetzen etc. völlig ausgeblendet. Die Vorschläge können jedoch auch deswegen Bedeutung beanspruchen und gewinnen, weil bislang auch nicht annähernd eine optimale Lösung für globale öffentliche Güter existiert und weil die internationalen Organisationsprobleme zunehmen.

4.1 Gründung globaler Genossenschaften für globale öffentliche Güter

Wird davon ausgegangen, dass globale Herausforderungen auch auf der globalen Ebene zu organisieren sind, so ist dies nur auf den ersten Blick ein Widerspruch zu genossenschaftlichen Lösungen, zumal solche auch bereits praktiziert werden, wenngleich sie nicht als solche interpretiert werden. Zuerst stellt sich die Frage, wer die Kooperationspartner sein könnten. Erstens könnten dies sensibilisierte Menschen der Weltbevölkerung sein (globale Bürgergenossenschaften), zweitens weltweit tätige NPOs, auch in Kombination mit Einzelpersonen, z.B. privaten Großspendern und Stiftern oder Unternehmen und drittens könnten dies alle oder einzelne Staaten als Agenten ihrer jeweiligen Bevölkerung sein (Staatengenossenschaft). Auch Unternehmensgenossenschaften können zusammenarbeiten, z.B. um gemeinsame Standards zu entwickeln. Der MemberValue würde in der nachhaltigen Organisation des Angebots einzelner globaler öffentlicher Güter bestehen. Seine Schaffung setzt die Definition und Organisation einer konsequenten MemberValue-Strategie voraus, die auch die Definition der Inhalte, der Standards und der Finanzierung enthalten muss. Die Legitimation eines solchen Vorgehens ist unmittelbar gegeben und es handelt sich um einen Ansatz der kollektiven Selbsthilfe und des Selbstmanagements. Staatengenossenschaften existieren bereits, wenn berücksichtigt wird, in welcher Form eine Zusammenarbeit auf völkerrechtlicher Basis erfolgt. Mit jeweils einer Stimme,

wie es dem genossenschaftlichen Modell entspricht, werden punktuell (verbindliche oder unverbindliche) Entscheidungen über internationale Standards bei globalen öffentlichen Gütern oder direkt über deren Zusammenarbeit getroffen. Auch in der Kooperation von NPOs existieren Blaupausen, die Elemente der genossenschaftlichen Governance enthalten. Die Herausforderungen der Organisation globaler Genossenschaften, vor allem bei der Gründung von Bürgergenossenschaften oder von Unternehmensgenossenschaften sollen hingegen nicht unterschätzt werden.¹¹

4.2 Gründung lokaler Genossenschaften für globale öffentliche Güter

Die Notwendigkeit der Organisation globaler öffentlicher Güter kann nicht nur auf lokalen Ursachen beruhen, sondern ihr Fehlen oder ihre Existenz (als globale öffentliche „bads“) wirken sich lokal aus. Dementsprechend können lokale Genossenschaften einen Beitrag zur Bereitstellung globaler öffentlicher Güter beitragen. Dies setzt die Existenz entsprechender Präferenzen voraus und wird vor allem in Konstellationen effektiv sein, in denen es um die Summation der einzelnen dezentralen Beiträge geht. Geeignete Anwendungsbereiche sind vor allem globale öffentliche Güter im Umwelt- und Klimabereich. Denkbar sind auch hier unterschiedliche Mitgliederstrukturen, von der Bürgergenossenschaft über Unternehmensgenossenschaften und entsprechenden Kombinationen, auch mit Kommunen und anderen öffentlichen Trägern sowie mit NPOs. Bereits existierende Genossenschaften in diesem Bereich sind diverse Energiegenossenschaften, die erneuerbare Energien den Vorzug geben sowie die Kooperation von Wohnungsgenossenschaften, die sich explizit an „Klimazielen“ orientieren und mit öffentlichen Einrichtungen „Klimapartnerschaften“ eingehen. Die lokale genossenschaftliche Organisation kann von global vereinbarten Standards begleitet sein.

4.3 Nutzung lokaler Genossenschaften für globale öffentliche Güter

Der lokale Ansatzpunkt steht ebenso im Vordergrund, wenn berücksichtigt wird, dass Genossenschaften mit ihrer MemberValue-Orientierung und ihren langfristig angelegten Strategien, die konsistente Elemente der genossenschaftlichen Governance sind, zu manchen globalen öffentlichen Gütern beitragen, ohne dies als ihren Geschäftszweck zu intendieren. So waren es die Genossenschaftsbanken, die in der globalen Finanzmarktkrise in den einzel-

11 Man stelle sich z.B. die genossenschaftliche Zusammenarbeit von Banken oder von Strom erzeugenden Unternehmen vor, die in Form einer Selbstregulierung globale Standards entwickeln, die Finanzmarktstabilität oder die überwiegende Nutzung regenerativer Energien zum Inhalt haben.

nen Volkswirtschaften stabilisierend wirkten, also zum globalen öffentlichen Gut der Finanzmarktstabilität beitrugen. Es ist zu berücksichtigen, dass es gerade dezentrale Beiträge zur Organisation globaler öffentlicher Güter sind, die auf die lokalen Besonderheiten Rücksicht nehmen, den lokalen Präferenzen entsprechen und auch in einem Wettbewerb um dezentrale Lösungen überlegen sind. Voraussetzung für ein Wirksamwerden der skizzierten Effekte ist freilich, dass die staatliche Regulierung den stabilisierenden Beitrag von Genossenschaften und ihren Beitrag zur Bereitstellung globaler öffentlicher Güter auch anerkennt und entsprechend berücksichtigt. Der Unterschied zu den Genossenschaften im zweiten Kapitel besteht darin, dass die Beiträge zum Angebot globaler öffentlicher Güter quasi ein Kollateraleffekt sind. Auf das Wesentliche reduziert und keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebend kann argumentiert werden, dass die genossenschaftliche Ökonomie allein durch die Besonderheiten ihres Wirtschaftens, das durch ihre Governance bestimmt wird, einen Beitrag zum Angebot globaler öffentlicher Güter leistet und globale öffentliche „bads“ reduziert.

4.4 Gründung globaler oder lokaler Genossenschaften zum Wissenstransfer über globale Güter

Genossenschaften auf der globalen oder auf der lokalen Ebene können als ihren expliziten Zweck der Zusammenarbeit haben, das Wissen über globale öffentliche Güter und ihre effektive Organisation und über die einzelwirtschaftlichen Auswirkungen zu erhöhen, zu verbreiten, entsprechende Beratungen durchzuführen und Projekte zu organisieren. Dieses Wissen ist heute äußerst schwach ausgeprägt (Brousseau/Dedeurwaerdere/Siebenhüner 2012), was zu einer eingeschränkten Sensibilisierung vieler Gesellschaftsmitglieder führt. Auch mit diesem Zweck können sich Bürgergenossenschaften, Unternehmensgenossenschaften sowie andere Partner zusammenfinden. Der Geschäftszweck der Genossenschaft kann dabei ein mehr ideeller sein und vor allem den Abbau von Informationsasymmetrien, z.B. über die Organisation des Erfahrungsaustausches zum Inhalt haben oder er kann in der Projektorganisation und -finanzierung bestehen und dabei versuchen auch die Projektfinanzierung sicherzustellen. Einige solcher Genossenschaften existieren bereits: Als ein Beispiel sei die Genossenschaft „fairPla.net“ genannt: „Wir wollen die Folgen falschen Wirtschaftens nicht durch Spenden abmildern, sondern durch verantwortungsbewusstes Wirtschaften Umweltschäden und Ungerechtigkeit von vornherein vermeiden. Dafür brauchen wir ein wirtschaftlich tragfähiges Gemeinschafts-Unternehmen von Menschen aus dem Norden und Süden unseres Planeten“ (vgl. fairPla.net).

4.5 Entwicklungspartnerschaften mit genossenschaftlichen Know-how-Transfer

Daran und an 4.3 knüpft eine fünfte Möglichkeit genossenschaftlicher Aktivitäten an, die die Gründung von Genossenschaften im Rahmen von Entwicklungspartnerschaften zum Inhalt hat. Globale öffentliche Güter in einem weit definierten Sinne können dann geschaffen werden, wenn Menschen das Know-how zur Selbsthilfe und zum Selbstmanagement in Form von genossenschaftlichen Kooperationen vermittelt wird. Solche Partnerschaften beinhalten nicht nur die Vermittlung des unternehmerischen Konzepts einer Genossenschaft, sondern auch die Unterstützung in der Schaffung rechtlichen Rahmenbedingungen, z.B. eines Genossenschaftsgesetzes, und der institutionellen Voraussetzungen, z.B. des Aufbaus von Aus- und Weiterbildungssystemen, die Menschen in die Lage versetzen, das Management von Genossenschaften auszuüben. Solche Aktivitäten betreffen das Zusammenwirken von Entwicklungshilfe und globaler öffentlicher Güter. Der Aufbau von genossenschaftliche Strukturen in sich entwickelnden Ökonomien kann unmittelbar bewirken, dass manche globalen öffentlichen Güter in einem hinreichenden Ausmaß zur Verfügung gestellt werden. Dies gilt vor allem auch für die politisch definierten globalen öffentlichen Güter wie z.B. jene des UN-Millenniumsberichts.

Literaturverzeichnis

- Barrett, S. (2007): *Why Cooperate? The Incentive to Supply Globale Public Goods*. Oxford – New York 2007.
- Bonus, H. (1980): Öffentliche Güter und der Öffentlichkeitsgrad von Gütern. S. 50–81 in *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 136 (1980).
- Bonus, H. (1994): *Das Selbstverständnis moderner Genossenschaften: Rückbindung von Kreditgenossenschaften an ihre Mitglieder*. Tübingen 1994.
- Brousseau, E. – Dedeurwaerdere, T. – Siebenhüner, B. (2012): *Knowledge Matters: Institutional Frameworks to Govern the Provision of Global Public Goods*. In Brousseau, E. et al. (Hrsg.): *Reflexive Governance and Public Goods*. Cambridge, MA im Druck.
- Buchanan, J. (1965): An Economic Theory of Clubs. S. 1–14 in *Economica* 32 (1965).
- Cornes, R. – Sandler, T. (1996): *The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods*. Cambridge, MA ²1996.
- Desai, M. (2003): Public Goods: A Historical Perspective. S. 63–77 in Kaul, I. et al. (Hrsg.): *Providing Public Goods: Managing Globalization*. New York 2003 .
- fairPla.net: http://www.fairpla.net/index.php?article_id=1&clang=0 (zuletzt abgerufen am 14.10.2012).

- Hardin, G. (1968): The Tragedy of the Commons. S. 1243–1248 in *Science* 162 (1968).
- Hirshleifer, J. (1983): From weakest-link to best shot: The voluntary provision of public goods. S. 371–386 in *Public Choice* 41 (1983).
- Kaul, I. (2001): Public Goods in the 21st Century. S. 1–25 in Faust, M. et al. (Hrsg.): *Global Public Goods: Taking the Concept Forward*. Office of Development Studies. Discussion Paper 17. New York 2001.
- Kaul, I. (2012): Rethinking Public Economics: Recognizing Global Public Goods, Discussion draft 24/4/2012. http://www.ingekaul.net/pdf/2012/Rethinking_Economics_fin_Disc_Draft1.pdf (zuletzt abgerufen: 14.10.2012).
- Kindleberger, C. (1986): Internationale Public Goods without Interantional Government. S. 1–13 in *The American Economic Review* 76 (1986).
- Luhmann, N. (1989): *Vertrauen*, Stuttgart 1989.
- Malkin, J. – Wildavsky, A. (1991): Why the traditional distinction between public and private goods should be abandoned. S. 355–378 in *Journal of Theoretical Politics* 3 (1991).
- Müller, C. – Tietzel, M. (1998): Allmende-Allokationen. S. 163–201 in Tietzel, M. (Hrsg.): *Ökonomische Theorie der Rationierung*. München 1998.
- Olson, M. (1965): *The Logic of Collective Action*. Cambridge, MA 1965.
- Ostrom, E. (1999): *Die Verfassung der Allmende*. Tübingen 1999.
- Ripperger, T. (1998): *Ökonomik des Vertrauens: Analyse eines Organisationsprinzips*. Tübingen 1998.
- Sagasti, F. – Bezanson, K. (2001): *Financing and Providing Global Public Goods. Expectations and Prospects*, Report Prepared für the Ministry of Foreign Affairs Sweden. Institute of Development Studies Sussex, Brighton 2001.
- Samuelson, P. (1954): The Pure Theory of Public Expenditure. S. 387–389 in *Review of Economics and Statistics* 36 (1954).
- Samuelson, P. (1969): The Pure Theory of Public Expenditure and Taxation. S. 98–123 in Margolis, J. – Guitton, H. (Hrsg.): *Public Economics*. New York 1969.
- Sandler, T. (2007): *Regional Public Goods, Aid, and Development*. Draft 10/2007. <http://202.4.7.101/files/cpp.sandler.regional.public.goods.aid.development.pdf> (zuletzt abgerufen am 14.10.2012).
- Sandler, T. – Arce, D. (2007): New Face of Development Assistance: Public Goods and Chancing Ethics. S. 527–544 in *Journal of International Development* 19 (2007).
- Theurl, T. (2001): Das mitteleuropäische Konzept der Genossenschaft als Selbsthilfeeinrichtung in der Tradition von Raiffeisen und Schulze Delitzsch. S. 97–116 in Harbrecht, W. (Hrsg.): *Die Zukunft der Genossenschaft in der Europäischen Union an der Schwelle zum 21. Jahrhundert*. Nürnberg 2001.
- Theurl, T. (2005): Genossenschaftliche Mitgliedschaft und MemberValue. S. 136–145 in *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 55 (2005).

- Theurl, T. (2010): Genossenschaftliche Kooperationen. S. 71–105 in Ahlert, D. – Ahlert, M. (Hrsg.): Handbuch Franchising und Cooperation – Das Management kooperativer Unternehmensnetzwerke. Frankfurt a.M. 2010.
- Theurl, T. – Wendler, C. (2011): Was weiß Deutschland über Genossenschaften? Aachen 2011.
- UN Secretary-General (2001): Road Map towards the implementation of the United Nations Millennium Declaration. UN Dok. New York A/56/326 vom 6. September 2001.
- Vanberg, V. (2009): Demokratie, Bürgersouveränität und Subsidiarität. S. 293–307 in Baumann, M. – Lahno, B. (Hrsg.): Perspectives in Moral Science – Contributions from Philosophy, Economics, and Politics in Honor of Hartmut Kliemt. Frankfurt a.M. 2009.