

Wirtschaftspolitische Beratung wirkt auch bei rationalen Erwartungen.

Eine Skizze der Wirkungsmechanismen

Reiner Eichenberger*
Universität Freiburg

1. Widersprüchliche traditionelle Sicht

Weshalb sind wirtschaftspolitische Berater nützlich? Aus politisch-ökonomischer Sicht beeinflussen sie demokratische Entscheidungen mit Information. Auf Ebene des Grundkonsenses können sie „gesellschaftliche Übereinkünfte fördern“. „Das wichtigste Mittel besteht darin, die Individuen über die Vorteile der zur Debatte stehenden gesellschaftlichen Regelungen aufzuklären“. Im laufenden politischen Prozess kann Beratung durch Information „den einzelnen Entscheidungsträgern helfen, ihre Ziele bestmöglich zu erreichen. ... Sie ermöglicht den einzelnen Entscheidungsträgern, die ihnen offen stehenden Möglichkeiten ... zu erkennen und auszunützen“ (Frey und Kirchgässner 2002, S. 339 und 351).

Dieses Konzept wirtschaftspolitischer Beratung leidet an einem Widerspruch: Es beruht darauf, dass Information das Verhalten von Bürgern und Politikern systematisch verändert, obwohl die politische Ökonomie auf rationalem individuellem Verhalten aufbaut und annimmt,

* Reiner Eichenberger leitet das Seminar für Finanzwissenschaft der Universität Freiburg (Schweiz). Er ist Mitglied von CREMA (Center of Research in Economics, Management and the Arts) sowie des BENEFRI Studienzentrums für die Ökonomie des öffentlichen Sektors der Universitäten Bern, Freiburg und Neuenburg.

Menschen handelten als Wirtschaftssubjekte, Politiker und Wähler eigennützig und hätten rationale, unverzerrte Erwartungen. Doch wie kann Information das Verhalten von Individuen mit unverzerrten Erwartungen beeinflussen? Eigentlich sollten rationale Bürger im Durchschnitt korrekte Erwartungen haben, und deshalb durch Information nicht systematisch beeinflussbar sein, insbesondere wenn es sich bei den ökonomischen Empfehlungen um altbekannte Ratschläge handelt, die längst in vielen Lehrbüchern nachzulesen sind. Ist also das Konzept wirtschaftspolitischer Beratung hinfällig? Oder ist es von der Existenz verzerrter Erwartungen und nicht-rationalen Verhaltens abhängig und damit inkonsistent mit der traditionellen ökonomischen Theorie?

Im Folgenden wird argumentiert, dass wirtschaftspolitische Berater gerade in einer Welt vollständig rationalen Verhaltens besonders einflussreich sind. Sie können auch mit längst bekannten Rezepten das Wahl- und Abstimmungsverhalten der Bürger und damit die Politik beeinflussen. Dafür sind drei Aspekte des politischen Prozesses verantwortlich, die bisher in diesem Zusammenhang kaum thematisiert wurden. Sie werden im zweiten Abschnitt skizziert. Im dritten Abschnitt wird diskutiert, wie die drei Mechanismen wirtschaftspolitischen Beratern Ansatzpunkte für die Beeinflussung politischer Entscheidungen geben. Im letzten Abschnitt werden einige Folgerungen gezogen.

2. Drei Einfallstore für wirtschaftspolitische Beratung

a. Aggregierte Auswirkungen zufälliger individueller Fehler

Rationale Individuen wägen die Grenzkosten und -nutzen zusätzlicher Information systematisch ab. Deshalb sind sie nicht vollständig informiert. Da sie aber aus systematischen Fehlern leicht lernen können, sind ihre Erwartungen und Einschätzungen unverzerrt und nur mit zufälligen Fehlern behaftet, die weder über die Zeit noch zwischen Individuen korrelieren. In der Ökonomik wird davon ausgegangen, dass sich solche zufälligen individuellen Fehler im Aggregat gegenseitig aufheben. Die durchschnittlichen Erwartungen sind in etwa richtig, und die individuellen Fehler haben keine Wirkung auf gesellschaftliche Entscheidungen. Insofern sollte auch wirtschaftspolitische Beratung keinen Einfluss auf gesellschaftliche Entscheidungen haben. Doch diese Annahme ist falsch.

In vielen ökonomisch relevanten Zusammenhängen heben sich zufällige individuelle Fehler nicht auf, weil sie im gesellschaftlichen Aggregationsprozess je nach Richtung und Grösse unterschiedlich gewichtet werden (Eichenberger und Serna 1996). Deshalb haben zufällige individuelle Fehler systematische gesellschaftliche Auswirkungen. Je schlechter die Individuen informiert sind, desto grösser sind die zufälligen individuellen Fehler und desto grösser die aggregativen Effekte. So erhält Information und Beratung eine ganz neue Rolle. Selbst wenn die Individuen rationale, unverzerrte Erwartungen haben und damit in einem gewissen Sinne schon alles erahnen, hat Information einen systematischen Einfluss auf gesellschaftliche Ergebnisse.

Besonders bedeutend sind die Auswirkungen zufälliger individueller Fehler in Wahlen und Abstimmungen. Dies illustriert das folgende, stark vereinfachte Beispiel: In einer Gesellschaft gibt es zwei homogene Gruppen von rationalen, eigennützigen Bürgern, 10 Millionen schlecht organisierte Konsumenten und 1 Million gut organisierte Landwirte. Die Landwirte fordern Subventionen und Importschutz, die die Konsumenten über erhöhte Preise zu bezahlen haben. Die Nettokosten für die Konsumenten (durch Nachteile wie höhere Preise und ein kleineres Warensortiment und Vorteile wie Versorgungsautarkie oder Landschaftspflege) seien 10 Milliarden Geldeinheiten (GE). Die Nutzen für die Landwirte seien 7 Milliarden GE. Die Differenz spiegelt die Ineffizienz des Programms infolge der Einschränkung des Freihandels. Bei vollständiger Information würde jeder Landwirt für das Programm stimmen, schliesslich bringt es ihm 7'000 GE, und jeder Konsument dagegen, weil es ihn 1'000 GE kostet. Da aber weder rationale Landwirte noch rationale Konsumenten perfekt informiert sind, begehen sie zufällig verteilte Schätzfehler. Die Hälfte der Landwirte (Konsumenten) überschätzt die Nutzen (Kosten), die andere Hälfte unterschätzt sie. Am einfachsten kann man sich die individuellen, fehlerhaften Schätzungen als Normalverteilung um den wahren Wert der Kosten und Nutzen vorstellen. Entscheidend ist nun, dass sich die individuellen Fehler in einer Abstimmung nicht gegenseitig aufheben. Ein Konsument, der seine Kosten um 2'000 GE überschätzt, stimmt genau so gegen das Projekt, wie wenn er die Kosten richtig eingeschätzt hätte; er ändert also sein Abstimmungsverhalten nicht. Ein Konsument hingegen, der die Kosten um 2'000 GE unterschätzt, glaubt, das Projekt bringe ihm einen Nettonutzen von 1'000 GE; er ändert sein Verhalten und stimmt für das Projekt. Folglich stimmen um so mehr Konsumenten für das Projekt, je grösser ihre individuellen Schätzfehler sind, d.h. je schlechter sie informiert sind.

Eine analoge Analyse kann für die Landwirte durchgeführt werden. Ihre Fehler spielen jedoch aus zwei Gründen eine kleinere Rolle. Ihre individuellen Nutzen sind viel grösser als die individuellen Kosten der Konsumenten. Deshalb ist ihr Verhalten gegenüber zufälligen Schätzfehlern viel träger. Zugleich haben sie als direkt Betroffene grössere Anreize, sich über die Programmwirkungen zu informieren. Folglich können Abstimmungen je nach Informationslage unterschiedlich ausgehen. Wenn aufgrund unterschiedlicher individueller Fehler eine bedeutende Minderheit der Konsumenten für das Subventionsprogramm stimmt, aber kaum Landwirte dagegen, kann es angenommen werden.

Solche aggregativen Wirkungen von Information geben den Interessengruppen Anreize, die Informationskosten und damit die zufälligen Fehler der Individuen zu beeinflussen.

Dazu können sie erstens die Wähler gezielt „sauber“ und „schmutzig“ informieren. Die Mitglieder der eigenen Gruppen werden sauber informiert, so dass sie die Vorlage genauer einschätzen können und eher so stimmen, wie es tatsächlich in ihrem Interesse liegt. Die Mitglieder gegnerischer Gruppen hingegen werden schmutzig informiert, so dass sie grössere Schätzfehler begehen und eher gegen ihre tatsächlichen Interessen stimmen. Saubere und schmutzige Information unterscheidet sich dann dadurch, dass erstere die Informationskosten senkt und so den Wissensstand verbessert. Schmutzige Information hingegen erhöht die Informationskosten und senkt den Wissensstand. Schmutzige Information muss nicht unbedingt falsch und unwahr sein. Vielmehr wirkt sie schon, wenn sie irrelevant ist und es den Individuen erschwert, aus der weiter vergrösserten Informationsflut die Wahrheit herauszufiltern.

Zweitens können Interessengruppen gezielt für bestimmte Arten der Protektion eintreten. So bevorzugen die Landwirtschaftsvertreter möglichst komplizierte, schwer durchschaubare Subventionsverfahren. Diese führen zu grossen Kostenschätzfehlern und verleiten so viele Konsumenten, für das Subventionsprogramm einzutreten. Im Gegensatz dazu haben gut durchschaubare Unterstützungsprogramme etwa mittels Direktzahlungen schlechtere Chancen, weil ihre Kosten von den Konsumenten gut eingeschätzt werden können und so wenige Konsumenten irrtümlicherweise für die Subventionen stimmen.

b. Politikversagen durch rationales Wählen

Für rationale Wähler zählen nur die zukünftigen Kosten und Nutzen. Deshalb wird in der Politischen Ökonomik regelmässig angenommen, sie wählen diejenige Partei, von deren Tätigkeit sie sich den grössten Nutzen versprechen, d.h. sie wählen zielorientiert oder „instrumentell“. Weiterhin wird angenommen, dass dies die Regierung zwingt, ihre Politik auf die Präferenzen der Wähler auszurichten, weil sie anderenfalls abgewählt wird. Tatsächlich aber ist dieser Anreizmechanismus sehr fragil, wie das Beispiel einer einfachen Modellwelt mit zwei Parteien und drei Zeitperioden zeigt. Angenommen, die Wähler seien in der ersten Periode mit der alten Regierungspartei A unzufrieden und wählen deshalb für die zweite Periode die bisherige Oppositionspartei B, von der sie eine bessere Politik erwarten, als neue Regierung. In der zweiten Zeitperiode wird Partei B dadurch eingeschränkt, dass die Wähler für die dritte Periode wieder Partei A als Regierung wählen können. Das werden rationale Wähler aber nur tun, wenn sie erwarten, dass A in der dritten Periode bessere Arbeit als B leistet. Die Erwartungen für Partei A sind aber durch die Erfahrungen aus der ersten Periode getrübt. Partei B hat deshalb in der zweiten Periode keinen Anreiz, eine bessere Politik als A in der ersten Periode zu betreiben. Rationale Wähler antizipieren diese „Anreizlücke“. Somit haben sie auch keinen Grund, Partei A abzuwählen, wenn sie mit ihrer Politik nicht zufrieden sind. Folglich wird in der ersten Periode Partei A durch die Existenz von Partei B nicht restringiert und hat keine Anreize, auf die Präferenzen der Wähler Rücksicht zu nehmen. Damit bricht der politische Wettbewerb zusammen. Dieser Mechanismus wirkt auch in politischen Systemen mit mehr als zwei Parteien. Solange sich die Wähler rational verhalten und instrumentell wählen, sind alle neuen Regierungen wiederum der gleichen Wiederwahlrestriktion wie die bisherige Regierung ausgesetzt (oder sogar einer schwächeren, wenn die abgewählte Regierungspartei nicht mehr als valable Alternative gesehen wird). Deshalb können Oppositionsparteien auch nicht glaubwürdig versprechen, eine andere und bessere Politik als die bisherige Regierung zu betreiben. Folglich bilden sie auch keine ernstzunehmende Einschränkung für die bisherige Regierung. Ein illustratives Beispiel für diese Art von Demokratieversagen stellt die Situation in Deutschland bei den Wahlen 2002 dar. Zwar waren viele Bürger sehr unzufrieden mit der SPD/Grünen-Regierung. Doch viele von ihnen schienen daran zu zweifeln, dass eine neue CDU/CSU-Regierung die Probleme entschiedener angegangen wäre, weil sie sich nur zu gut an die Politik der letzten CDU/CSU-Regierung erinnern konnten.

c. Politikversagen durch expressives Wählen

Wie bereits erwähnt, baut die traditionelle politische Ökonomie darauf auf, dass die Bürger instrumentell wählen, d.h. für die Parteien und Vorlagen stimmen, von deren Wirken sie sich den grössten Nutzen versprechen. Da einzelne Individuen aber keinen Einfluss auf das gesellschaftliche Ergebnis haben, haben sie auch keine Anreize, instrumentell zu wählen. Vielmehr können sie sich an der Urne expressiv verhalten, d.h. so wählen und stimmen, dass es ihnen ein gutes Gefühl gibt (Brennan und Lomasky 1992). Zumeist wird angenommen, dass sie an der Urne moralisieren, weil moralisches Verhalten im Markt teuer, an der Urne hingegen billig ist. Beispielsweise kostet es einen einzelnen, gut verdienenden Wähler nichts, für starke Umverteilung zu stimmen; es mag ihm aber das gute Gefühl geben, ein guter, uneigennütziger Mensch zu sein. Wenn aber viele Wähler so handeln, kann ihr moralisierendes Verhalten auch das gesellschaftliche Ergebnis prägen (für experimentelle Evidenz siehe Eichenberger und Oberholzer-Gee 1998). Die reichen Wähler sind dann mit der von ihnen im demokratischen Prozess geforderten Umverteilung unzufrieden. Selbstverständlich muss sich expressives Wählen und (über-)moralisieren nicht nur auf allgemein positiv belegte Eigenschaften beziehen. Expressive Wähler können an der Urne auch negativ belegte Gefühle ausleben, z.B. Nationalismus. Während es in wirtschaftlichen Entscheidungen zumeist teuer ist, nationalistisch zu handeln, ist dies an der Urne für den einzelnen gratis. Wiederum können die gesellschaftlichen Folgen schwerwiegend und von den einzelnen, sich nationalistisch gebärdenden Wählern unerwünscht sein.

Expressives individuelles Verhalten ist jedoch im Aggregat nicht immer nur nachteilig. Vielmehr kann es dem oben diskutierten Politikversagen durch rationales, zukunftsorientiertes Wählen entgegenwirken. Wenn sich die Wähler expressiv verhalten, ist wiederum nicht fest vorgegeben, welche Gefühle sie an der Urne ausleben. Unter anderem können sie ihre Begeisterung für oder ihren Protest gegen die Regierung ausdrücken. Wenn sie mit der Regierung zufrieden sind, jubeln sie ihr zu und wählen sie wieder; wenn sie unzufrieden sind, strafen sie sie ab und wählen die Opposition. Weil die einzelnen Wähler keinen Einfluss auf das Wahlergebnis haben, können sie ihren Gefühlen freien Lauf lassen, ganz unabhängig davon, wie sie die Oppositionsparteien einschätzen. Ob solche expressiven Protest- und Zustimmungswähler zufrieden oder unzufrieden mit der Regierungsarbeit sind, hängt entscheidend von ihrem Anspruchsniveau ab. Wenn die Wähler mehr von der Regierung erwarten als sie bei vollem Engagement erbringen kann, wird sie unabhängig von ihrer Leistung abgewählt. Des-

halb hat sie weiterhin keine Anreize, die Präferenzen der Wähler zu verfolgen. Umgekehrt sind ihre Leistungsanreize aber auch klein, wenn die Anspruchsniveaus der Wähler weit unter den tatsächlichen Möglichkeiten der Regierung liegen. Je näher die Anspruchsniveaus den tatsächlichen Möglichkeiten der Regierung kommen, desto stärker hängt das Wahlergebnis von den Leistungen der Regierung ab, und desto grösser wird folglich die Anreizwirkung expressiven Wählens. Mit den tatsächlichen Möglichkeiten der Regierung gut angepassten Anspruchsniveaus wird expressives Protest- und Zustimmungswählen zu einem effektiven Anreizmechanismus, der das Politikversagen infolge individuell rationalen, zukunftsorientierten und instrumentellen Wählens überwindet.

3. Berater prägen das politisch-ökonomische Gleichgewicht

Alle drei diskutierten Mechanismen führen zu unterschiedlichen Arten von Politikversagen: Zufällige individuelle Fehler bewirken systematische aggregierte Fehler; zukunftsorientiertes Verhalten der Wähler schwächt den politischen Wettbewerb sowie die demokratische Kontrolle; und expressives Wählen kann zu Übermoralisieren und so zu gesellschaftlich unerwünschten Ergebnissen führen. Das Ausmass des Politikversagens ist jedoch nicht fest vorgegeben. Vielmehr kann es von wirtschaftspolitischen Beratern beeinflusst werden.

a. Berater beeinflussen die zufälligen individuellen Fehler

Das Ausmass der zufälligen individuellen Fehler ist eine direkte Folge der Informationskosten. Je grösser die Informationskosten sind, desto tiefer ist der Informationsstand der Bürger, und desto grösser sind ihre individuellen Fehler. Wirtschaftspolitische Beratung beeinflusst die Informationskosten ganz direkt. Berater können saubere, unverzerrte Information bereitstellen, die von den Wählern leicht aufgenommen und verarbeitet werden kann. Dadurch sinken die Informationskosten der Wähler, und ihre Schätzfehler werden kleiner. Die Informationsabgabe kann aber auch strategisch so eingesetzt werden, dass die Informationskosten der Bürger und ihre Schätzfehler anwachsen. In beiden Fällen kann die Beratung einen systematischen Effekt auf gesellschaftliche Entscheidungen haben, obwohl sie nicht den Durchschnitt der individuellen Meinungen, sondern lediglich ihre Varianz beeinflusst. Dadurch erhalten Berater eine viel gewichtigere Rolle. Sie können gesellschaftliche Entscheidungen nicht nur beeinflussen, wenn die Individuen systematisch verzerrte Erwartungen haben oder wichtige Aspekte vernachlässigen. Indem sie bekannte Zusammenhänge wiederholen und besser erklä-

ren, können sie die individuellen Schätzfehler verkleinern und so das aggregierte Ergebnis zu einer genaueren Abbildung der individuellen Präferenzen machen.

b. Berater beeinflussen expressives Verhalten

Was genau Wähler ausdrücken, wenn sie sich expressiv verhalten, ist nicht fest vorgegeben. Sie stimmen so, wie es ihnen ein gutes Gefühl gibt. Das aber können ganz unterschiedliche Verhaltensweisen. Viele Menschen fühlen sich nicht nur wohl, wenn sie glauben, „fair“ gehandelt zu haben (dazu Andreoni 1990), sondern auch wenn sie für Minderheiten, die Allgemeinheit oder die Umwelt eintreten, wenn sie mit ihrer Referenzgruppe, der eigenen Nation, oder den Entwicklungsländern solidarisch sind, oder wenn sie besonders prinzipientreu und konsequent, oder gerade im Gegenteil besonders flexibel und nachsichtig handeln. Welche Gefühle sie empfinden, hängt von ihrer subjektiven Interpretation der Entscheidungssituation ab. Als Beispiel kann wiederum eine Abstimmung über Landwirtschaftssubventionen dienen. Bauern, die die Abstimmung als Entscheidung über das gesellschaftliche Wohl interpretieren, können aus expressiver Perspektive sehr wohl gegen Subventionen stimmen. Wenn sie die Abstimmung aber als Entscheidung über den Erhaltung der bäuerlichen Familie, der Natur, der nationalen Autarkie oder anderer positiv besetzter Größen interpretieren, können sie auch aus expressiver Perspektive für Landwirtschaftssubventionen stimmen und sich damit so verhalten, als ob sie instrumentell stimmen würden. Wegen der Unbestimmtheit der expressiven Perspektive ist das individuelle Abstimmungsverhalten nicht unveränderlich vorgegeben. Wie einzelne Menschen Abstimmungssituationen interpretieren, ist auch gesellschaftlich beeinflusst (dazu auch Kliemt 1986). Interessengruppen können versuchen, den einzelnen Wählern Interpretationen nahe zu legen, die sie expressiv ansprechen und zu einem Verhalten führen, das den Zielen der Interessengruppe dient. Wirtschaftspolitische Berater können entsprechende interessenorientierte, expressiv aber ansprechende Interpretationen erarbeiten oder auch eigene, unabhängig Interpretationen in den politischen Prozess einbringen. Dabei vermittelt auch die auf Effizienz zielende ökonomische Perspektive eine bestimmte Interpretation von Entscheidungssituationen, die mit ihrer Fokussierung auf maximale gesellschaftliche Wohlfahrt ebenfalls expressives Verhalten hervorrufen kann.

c. Berater beeinflussen Anspruchsniveaus

Das expressive Protest- und Zustimmungsverhalten bei Wahlen wird durch das Anspruchsniveau der Wähler für die Regierungsleistung getrieben. Das individuelle Anspruchsniveau ist aber wiederum das Ergebnis einer gesellschaftlichen Interaktion. Die Individuen bilden ihre Anspruchsniveaus im Diskurs mit anderen Individuen und unter dem Einfluss der Interpretationen der Regierungsleistungen durch die Medien und die wirtschaftspolitischen Berater. Indem Berater aufzeigen, was realistisch von einer Regierung erwartet werden kann, können sie die Anspruchsniveaus beeinflussen und so die Effektivität expressiven Protest- und Zustimmungswählens steigern. Selbst wenn die Individuen ihre Anspruchsniveaus rational bilden und im Durchschnitt realistische Anspruchsniveaus haben, können Berater Einfluss ausüben. Dann können sie wiederum die Grösse der zufälligen individuellen Schätzfehler und so die Varianz der individuellen Anspruchsniveaus beeinflussen. Eine Verkleinerung der Varianz der Anspruchsniveaus steigert die Wirksamkeit der Wiederwahlrestriktion der Regierung. Denn je genauer die Wähler die tatsächlichen Möglichkeiten und die Leistungen der Regierung einschätzen, desto mehr Stimmen gewinnt die Regierung, wenn sie ihre Leistung verbessert. Dagegen stimmen Wähler, die die Leistung der Regierung stark überschätzen (bzw. unterschätzen), unabhängig von der Verbesserung ihrer tatsächlichen Leistung sowieso für (gegen) die Regierung.

d. Zufällige individuelle Fehler beeinflussen das Ausmass expressiven Wählens

Das Ausmass expressiven Verhaltens hängt von der Grösse der individuellen zufälligen Fehler ab. Expressives Verhalten dürfte den meisten Menschen weniger Befriedigung verschaffen, wenn es klar im Widerspruch zu ihren instrumentellen Präferenzen steht. Deshalb ist es plausibel, dass sie sich bei Wahlen und Abstimmungen um so weniger expressiv und damit um so instrumenteller verhalten, je genauer sie über die Auswirkungen der verschiedenen Alternativen Bescheid wissen, d.h. je kleiner ihre zufälligen individuellen Schätzfehler sind. Folglich können wirtschaftspolitische Berater durch Informationsvermittlung nicht nur die Grösse der individuellen Schätzfehler, sondern auch das Ausmass expressiven Verhaltens beeinflussen.

4. Folgerungen

Wirtschaftspolitische Berater sind wichtig, auch wenn die Wähler und Politiker ausschliesslich eigennützig handeln und rationale Erwartungen haben. Sie können durch Informations-

vermittlung die individuellen Schätzfehler verkleinern und so den Bürgern helfen, ihre Präferenzen in Wahlen und Abstimmungen genauer auszudrücken. Sie können politische Entscheidungssituationen so interpretieren, dass das expressive mit dem eigennützigem Verhalten konvergiert, oder dass bestimmte expressive Verhaltensweisen gestärkt werden. Umgekehrt können sie auch helfen, den politischen Diskurs zu versachlichen und damit expressives Wahlverhalten zurückzudrängen. Diese Besonderheiten des demokratischen Prozesses werden in der traditionellen Ökonomik vernachlässigt. In einem erweiterten Ansatz, der diese Mechanismen ernst nimmt, können wirtschaftspolitische Berater im Auftrag von Interessengruppen oder auch aus eigenem Antrieb wirkungsvoll in politische Entscheidungsprozesse eingreifen. Dazu müssen sie nicht neue Theorien und Einsichten liefern. Es genügt, wenn sie die altbekannten ökonomischen Weisheiten in überzeugender Form vortragen und die Informationskosten der Wähler und Politiker senken.

Literatur:

- Andreoni, James (1990). Impure Altruism and Donations to Public Goods. A Theory of Warm Glow Giving. *Economic Journal* 100: 464-477.
- Brennan, Geoffrey und Loren Lomasky (1993). *Democracy and Decision: The Pure Theory of Electoral Preference*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eichenberger, Reiner and Felix Oberholzer-Gee (1998). Rational Moralists: The Role of Fairness in Democratic Economic Politics. *Public Choice* 94: 191-210.
- Eichenberger, Reiner und Angel Serna (1996). Random Errors, Dirty Information, and Politics. *Public Choice* 86: 137-156.
- Frey, Bruno S. und Gebhard Kirchgässner (2002). *Demokratische Wirtschaftspolitik*. 3. Aufl., München: Vahlen.
- Kliemt, Hartmut (1986). The Veil of Insignificance. *European Journal of Political Economy* 2: 333-344.