

Univ.-Prof. Dr. Alfred Endres  
Akad. Oberrat Dr. Jörn Martiensen

# Theorie der Marktwirtschaft (Mikroökonomik)

Kurseinheit 1:  
Einführung

wirtschafts  
wissenschaft



FernUniversität in Hagen

9611711

---

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung und des Nachdrucks, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung der FernUniversität reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

## Inhaltsübersicht

Abbildungsverzeichnis .....	3
Kurseinheit 1: Einführung .....	4
1.1.    Was ist Mikroökonomik? .....	4
1.1.1. Mikroökonomik als Entscheidungstheorie .....	4
1.1.2. Mikroökonomik als Koordinationstheorie .....	23
1.1.3. Mikroökonomik als Evaluationstheorie .....	33
1.1.4. Mikroökonomik als Regulierungstheorie .....	41
1.2.    Wie wird Mikroökonomik in diesem Kurs erklärt? .....	43
1.2.1. Methodologische Vorbemerkung .....	43
1.2.2. Überblick .....	47
Lösungen zu den Übungsaufgaben .....	53
Index .....	59
Autorenverzeichnis .....	60
Literatur zu Kurseinheit 1 .....	61

Diese Seite bleibt aus technischen Gründen frei

9611711

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung (A 1.1-1):	Kenntnis der Alternativen erleichtert die Entscheidungsfindung (Quelle: Westfalenpost).....	5
Abbildung (A 1.1-2):	Jenseits des Homo Oeconomicus – Edel sei (ist?) der Mensch, hilfreich und gut (Quelle: Financial Times Deutschland) .....	20
Abbildung (L 12):	Lösung zu Übungsaufgabe 12 .....	56

## Kurseinheit 1: Einführung

### 1.1. Was ist Mikroökonomik?<sup>1</sup>

#### Präludium

*Student:* *Mikroökonomik – was ist das eigentlich?*

*Professor:* *Äh... ja... also... das ist eine sehr schwierige Frage.*

*Aus dem Off:* *Dann muss die Antwort wohl sehr differenziert ausfallen.*

*Professor (strafft sich):* *Genau! Die Mikroökonomik ist zugleich Entscheidungstheorie, Koordinationstheorie, Evaluationstheorie und Regulierungstheorie. Alles klar?*

*Student  
(sinkt in sich  
zusammen):* *Na ja, öh... so ungefähr schon...*

*Professor  
(beginnt mit auf dem  
Rücken verschränkten  
Händen auf und ab  
zu wandern):* *Also dann:*

◆ ◆ ◆

#### 1.1.1. Mikroökonomik als Entscheidungstheorie

Wesentlich für das Leben eines emanzipierten Menschen ist es, dass er täglich Entscheidungen treffen muss und darf. So haben die meisten unserer verehrten Leserinnen und Leser zu einem bestimmten Zeitpunkt ihres Lebens entschieden, Ökonomie zu studieren. Stattdessen hätten Sie auch etwas anderes studieren oder völlig auf ein Studium verzichten können. Ein Fußballtrainer muss vor jedem Spiel entscheiden, welche elf Spieler aus seinem Kader er auflaufen lässt. Ein

---

<sup>1</sup> Die Mikroökonomik bildet das Fundament der Volkswirtschaftslehre. Wir haben den Gegenstand der Mikroökonomik auf die drei Kurse „Theorie der Marktwirtschaft“, „Marktversagen“ und „Preisbildung auf unvollkommenen Märkten und allgemeines Gleichgewicht“ aufgeteilt. Der Kurs „Theorie der Marktwirtschaft“ ist ein Pflichtmodul, der Kurs „Marktversagen“ ein Wahlpflichtmodul im Bachelorstudiengang, der Kurs „Preisbildung auf unvollkommenen Märkten und allgemeines Gleichgewicht“ ist ein Wahlpflichtmodul im Masterstudiengang.

Haushalt mag darüber entscheiden, ob er sich ein neues Auto zulegt und dafür womöglich auf zwei Urlaubsreisen verzichtet.

Den hier beispielhaft aufgeführten (und allen anderen) Entscheidungen ist gemeinsam, dass der Entscheidungsträger eine Auswahl zwischen Alternativen treffen muss. Es empfiehlt sich für die betreffende Person, sich vor der Entscheidung ein Bild über die zur Verfügung stehenden Alternativen zu verschaffen.

Entscheidungen als  
Auswahl unter  
Alternativen

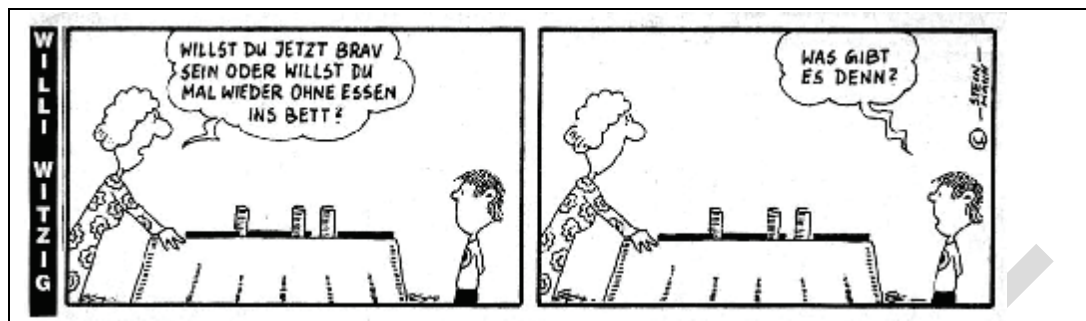


Abbildung (A 1.1-1): Kenntnis der Alternativen erleichtert die Entscheidungsfindung (Quelle: Westfalenpost)

Wenn hier von Alternativen die Rede ist, so bedeutet dies, dass die Realisierung einer der Möglichkeiten die Realisierung der anderen Möglichkeiten ausschließt. Die Entscheidung für das neue Auto des Haushalts geht sozusagen „auf Kosten“ der Urlaubsreisen. Der Fußballtrainer kann der Qual der Wahl zwischen einer eher offensiven und einer eher defensiven Taktik nicht entkommen, indem er sieben Stürmer (offensive Ausrichtung!) und sieben Verteidiger (defensive Ausrichtung!) aufstellt. Auch bei der Wahl des Studienfachs sind die Möglichkeiten, das eine zu tun ohne das andere zu lassen, sehr begrenzt. Manch einer studiert zwei Diplomfächer simultan, damit dürfte aber der Rahmen des Möglichen in fast allen Fällen auch ausgeschöpft sein.<sup>2</sup>

Die Notwendigkeit, eine Auswahl zu treffen und damit der Zwang, zu entscheiden, ergibt sich daraus, dass zur Realisierung einer Möglichkeit Ressourcen benötigt werden, die sich durch diese Realisierung verbrauchen.<sup>3</sup> Sind sie aber verbraucht, so fehlt das „Lebenselixier“, das notwendig wäre, um eine weitere Alternative vom Reich des Möglichen ins Reich des Tatsächlichen zu transferieren. Die hier angesprochenen Ressourcen haben je nach der Art der Entscheidung ganz unterschiedliche Gestalt. Das, was den Haushalt zur Wahl zwischen Auto und Ur-

Die Realisierung einer  
Alternative ist mit dem  
Verbrauch von Ressour-  
cen verbunden

- 2 Im angelsächsischen Sprachgebrauch wird für den im Text erwähnten Zusammenhang gern die Wendung gebraucht, es sei unmöglich, „to eat the cake and have it too“. Wer das weiß, ist erwachsen, wer das nicht weiß, ist kindlich (ab 23 (22?): „kindisch“).
- 3 Sehr häufig wird es sich hierbei um materielle Ressourcen, wie Energie, Material oder (allumfassend:) Geld handeln. Der Begriff ist jedoch in diesem Zusammenhang so weit zu verstehen, dass er auch immaterielle Güter, wie die Ausschöpfung eines rechtlichen Rahmens abdeckt.

laub zwingt, ist die Beschränktheit seines Budgets. Der Student wird zur Auswahl zwischen verschiedenen Studienfächern nicht nur durch die Beschränktheit seines monetären, sondern auch seines Zeitbudgets gezwungen.<sup>4</sup> Der Fußballtrainer muss entscheiden, weil die Spielregeln das Ausmaß, in dem er Spieler aufs Feld schicken darf, beschränken.

Mikroökonomik als  
Wissenschaft von der  
Knappheit

Wir sehen also, dass auch freie Menschen nicht alles tun können. Vielmehr unterliegt die zur Wahl stehende Menge von Alternativen, zwischen denen ausgewählt werden kann, naturgemäß einer Vielzahl von Beschränkungen (*Restriktionen*). Diese Beschränkungen sind es, die den Menschen bei ihrer Bedürfnisbefriedigung im Wege stehen. So möchte der Haushalt in unserem obigen Beispiel am liebsten das Auto *und* die Urlaubsreise. Sein beschränktes Budget hindert ihn aber daran, sich diese Wünsche simultan zu erfüllen. Er muss also auswählen. Der Umstand, dass Restriktionen die Möglichkeiten der Zielerreichung begrenzen, wird in der Mikroökonomik als *Knappheit* bezeichnet. Etwas enger formuliert *bezeichnet der Begriff der Knappheit den Umstand, dass die zur Verfügung stehenden Mittel nicht zur Befriedigung aller Bedürfnisse ausreichen*. Dabei handelt es sich um „eine Grundkonstante allen menschlichen Daseins nach dem Verlust des Paradieses“ (ANDERSECK 2003). Der Begriff ist in unserem Erörterungszusammenhang von so zentraler Bedeutung, dass die Mikroökonomik häufig als „Wissenschaft von der Knappheit“ definiert wird. Knappheit kann zwar gemildert und in ihren Folgen für den Einzelnen durch eine kluge Organisation der Wirtschaft erträglicher gemacht, jedoch nie völlig abgeschafft werden. Letzteres verhindern die Naturgesetze, die Begrenztheit des Ressourcenvorrates der Erde sowie die für das Zusammenleben der Individuen in der Gemeinschaft erforderlichen Regelungen und Konventionen. Gerade weil dies alles so ist, heißt es sorgsam unter den vorhandenen Alternativen auswählen.

Auswahl einer Alternati-  
ve hängt vom Ziel ab

Mit dem Appell an die Sorgfalt ist aber noch nicht viel gewonnen, solange nicht klar ist, welchen Zweck der Entscheidungsträger überhaupt mit seiner Wahl verfolgt. Um vernünftig entscheiden zu können, sollte er sich zunächst Rechenschaft über seine Ziele ablegen. So lassen sich manche Abiturienten bei der Wahl ihres Studienfachs wohl eher von Aussichten auf die künftigen Verdienstmöglichkeiten leiten („Mediziner sind reich!“). Für andere sind dagegen die persönliche Neigung („(Mikro-)Ökonomik ist schön!“) oder die persönlichen Einschätzungen ihrer Chancen hinsichtlich des Studienerfolges („Germanistik ist leicht!“) ausschlaggebend.

4 Der Umstand, dass Zeit und Geld einander in ihrer Knappheit ähnlich sind, hat schon die antiken Philosophen Theophrast und Seneca beschäftigt. Eine amüsante Erörterung der „Zeitökonomie“ findet sich bei WEINRICH (2005).



Wie Sie zweifellos bemerkt haben, war der Gang der bisher vorgetragenen Argumentation tiefschürfend und rasant zugleich. Es lohnt sich also schon an dieser Stelle, kurz innezuhalten und ein „Zwischenfazit“ zu ziehen: *Entscheiden heißt unter Verfolgung eines bestimmten Ziels zwischen Alternativen auswählen*. Die Menge der Alternativen unterliegt dabei vielfältigen Beschränkungen. Selbst die beste Entscheidung enthält daher neben dem Sieg („Ich kann A realisieren!“) stets auch ein Element der Niederlage („Ich kann B nicht realisieren!“).

Definition:  
Entscheidung

Die mikroökonomische Theorie versucht nun, Entscheidungen in recht allgemeiner Form zu erfassen. Das bedeutet, dass sie nicht nach getrennten Theorien für die Entscheidungen von Fußballtrainern, Bildungssuchenden und Urlaubsreisenden sucht. Vielmehr möchte sie einen zunächst sehr allgemeinen Ansatz entwickeln, der die gemeinsamen Strukturelemente möglichst vieler Arten von praktischen Entscheidungsproblemen enthält. In einer zweiten Stufe kann diese allgemeine Vorstellung vom Wesen der Entscheidung dann um Spezifika alternativer Typen von Entscheidungen angereichert werden. So ist es für eine praxisorientierte Analyse schon hilfreich, wenn man das Entscheidungsproblem einer Firma bei der Wahl der Absatzmenge etwas anders behandelt als das Problem des Haushalts bei der Verwendung seines Budgets, und dies wieder anders als die Entscheidung eines Singles, mit dem Partner/der Partnerin zusammenzuziehen, gar (oh Schreck?) zu heiraten oder doch lieber alles beim Alten zu lassen. Der allgemeine Ansatz, mit dem die Mikroökonomik diese und alle anderen Entscheidungen analysiert, ist und bleibt aber problemübergreifend: Wir gehen von einem Entscheidungsträger aus, der ein bestimmtes Ziel möglichst gut erreichen will und bei seiner Zielverfolgung gezwungen ist, bestimmte Regeln (Restriktionen) einzuhalten.<sup>5</sup> Im Hauptstrom der mikroökonomischen Literatur (den zu erkunden das Ziel dieses einführenden Kurses ist) materialisiert sich dieser Ansatz als Maximierung einer Zielfunktion unter Nebenbedingungen. Hiermit wird das Entscheidungsproblem mathematisch formuliert.

Entscheidungs-  
theoretischer Ansatz  
der Mikroökonomik

Hat der Entscheidungsträger die nach Maßgabe seiner Zielsetzung unter den herrschenden Rahmenbedingungen beste Situation erreicht, so befindet er sich nach mikroökonomischer Terminologie im *Gleichgewicht*. Das ist ein Zustand, nach dessen Veränderung er so lange nicht trachtet, wie Zielsetzung und Rahmenbedingungen unverändert bleiben.

Gleichgewicht

---

<sup>5</sup> Bei weiter Definition erfasst der Begriff der Regel sowohl materielle Restriktionen, wie die oben verwendete Beschränkung des Budgets („Du darfst nicht mehr Geld ausgeben als du hast!“), als auch andere Restriktionen, z.B. die juristische Vorschrift „Du darfst nicht stehen!“

## Übungsaufgabe 1

Angenommen, ein Wirtschaftssubjekt möchte sich ein Auto kaufen. Nennen Sie mögliche Nebenbedingungen, unter denen eine Kaufentscheidung erfolgen könnte.

Entscheidungen von  
Firmen

Wird das Verhalten von Firmen untersucht, so geht man in der Regel davon aus, das Ziel bestehe in der Gewinnmaximierung. Die Restriktionen, unter denen Firmen diesem Ziel nähertreten können, sind sehr vielfältig. Sie reichen von den technischen Möglichkeiten der Produktion über spezifische Verhältnisse auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten (gemütlich auf dem Thron einer Monopolstellung oder – ziemlich ungemütlich! – im Haifischbecken der Konkurrenz) bis zu den rechtlichen Rahmenbedingungen (vom Zivil- über das Verwaltungs- bis hin zum Strafrecht).

Entscheidungen von  
Haushalten

Bei den Entscheidungen von Haushalten nimmt die Mikroökonomik in der Regel die Nutzenmaximierung als Ziel an. Um die Allgemeinheit der Aussagen angesichts der Vielfalt der von verschiedenen Individuen gehegten Nutzenvorstellungen nicht unnötig zu beschränken, sieht die Mikroökonomik in aller Regel davon ab, genau zu spezifizieren, worin der Nutzen im Einzelnen bestehe. Lediglich einige „Minimalanforderungen“ an die Natur der Präferenzen werden gestellt. Darüber hinaus ist „jeder Jeck anders“ und „jeder seines Glückes Schmied“. <sup>6</sup> Die hier angesprochene Allgemeinheit der Aussage ist auch jenseits unseres speziellen Erörterungszusammenhangs stets ein hohes Gut: Eine Aussage, die nur gilt, „wenn Weihnachten und Ostern auf einen Tag fallen“, <sup>7</sup> ist nicht viel wert. Das Ideal ist die „ganzjährige“ Gültigkeit.

Rationalverhalten

Insgesamt betrachtet, zeichnet die Mikroökonomik also das Bild eines Entscheidungsträgers, der nach seinen eigenen Maßstäben beurteilt „so gut fahren möchte“, wie es die Umstände erlauben. Handlungen als Resultat dieser Bemühungen werden in der Wirtschaftswissenschaft als *Rationalverhalten* bezeichnet. Der damit charakterisierte rationale Entscheidungsträger tritt in der wissenschaftlichen bis hin zur öffentlichen Diskussion häufig als *Homo Oeconomicus* auf. Allerdings ist in der jahrelangen und häufig auch interdisziplinär geführten Diskussion dar-

6 Hiermit ist ein bedeutender Wesenszug der Mikroökonomik angesprochen. Herr der Präferenzen eines Individuums ist niemand anderes als das Individuum selbst. Für diesen zutiefst individualistischen (wenn das Wort nicht so aus der Mode gekommen wäre, würden wir sagen, „antiautoritären“) Ansatz hat sich der Begriff *Konsumentensouveränität* eingebürgert. Er gilt uneingeschränkt auch jenseits des Bereiches der Entscheidungen über den Kauf von Konsumgütern.

7 Für unsere weniger surrealistisch geneigten Leserinnen und Leser: „... am 29. Februar ...“.

über, was das Wesen des Homo Oeconomicus sei, einiges Durcheinander entstanden.<sup>8</sup>

- In seiner allgemeinsten Form (*Homo Oeconomicus im weiteren Sinne*) ist der Entscheidungsträger durch nichts anderes definiert als das Rationalverhalten selbst. Er ist in der Festlegung seiner Zielvorstellungen völlig frei. Solange er versucht, sie unter Einhaltung der Restriktionen so gut wie möglich zu realisieren, hat er sich als Homo Oeconomicus qualifiziert. Homo Oeconomicus im weiteren Sinne
- *Im engeren Sinne* gilt der Entscheidungsträger dagegen als Homo Oeconomicus, wenn seine Präferenzen bestimmter Natur sind und er die durch diese Präferenzen beschriebenen Ziele im obigen Sinne rational verfolgt. Der Homo Oeconomicus im engeren Sinne unterscheidet sich also vom Homo Oeconomicus im weiteren Sinne dadurch, dass die Ziele, die dem Ersteren unterstellt werden, *in bestimmter Weise* spezifiziert werden. Bei Letzterem bleiben sie dagegen völlig offen. Homo Oeconomicus im engeren Sinne

Die Frage, *wie* die Ziele des Homo Oeconomicus im engeren Sinne spezifiziert werden, kann natürlich in äußerst vielfältiger Weise beantwortet werden. Damit wird deutlich, dass es *den* Homo Oeconomicus im engeren Sinne nicht gibt. Innerhalb seiner Gattung sind vielmehr zahlreiche Arten denkbar, die sich durch die Weise, wie ihre Ziele spezifiziert werden, unterscheiden. Die bei weitem stärkste Verbreitung in der Literatur genießt diejenige Art des Homo Oeconomicus im engeren Sinne, die „egoistische“ Präferenzen aufweist. Der Anteil des Homo Oeconomicus im engeren Sinne mit egoistischen Zielen an der Gesamtpopulation der in der mikroökonomischen Literatur zu beobachtenden Homines Oeconomici im engeren Sinne ist so groß, dass diese Art häufig mit der Gattung verwechselt wird. Es sei aber an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass es durchaus möglich ist, die Präferenzen des Homo Oeconomicus im engeren Sinne auch in anderer Weise zu fassen, als dies mit der Egoismusannahme geschieht. Wir kommen darauf später noch kurz zurück, wenden uns aber zunächst den Eigenschaften des egoistischen Homo Oeconomicus zu. Per definitionem hat er bei seinen Handlungen stets nur sein eigenes Wohl im Auge. Das Wohl seiner Mitmenschen ist ihm somit gleichgültig.

Arten des Homo Oeconomicus im engeren Sinne

---

<sup>8</sup> Eine brillante Darstellung der modernen Interpretation des Homo Oeconomicus gibt KIRCHGÄSSNER (2008). Hier werden viele der in der vorliegenden Einführung kurz angesprochenen Gesichtspunkte ausführlich erörtert.

## Übungsaufgabe 2

Angenommen, ein Wirtschaftssubjekt verhalte sich als eigennutzorientierter Homo Oeconomicus. Welche Restriktionen würde es wohl bei folgenden Entscheidungen beachten?

- a) Kauf eines Autos
- b) Planung des Urlaubs
- c) Kauf von Aktien
- d) Familienplanung
- e) Berufswahl

Die weiteren Interessen  
eines eigennützigen  
Homo Oeconomicus

Es wäre zu kurz gegriffen, wenn man daraus schlösse, dass dem egoistischen Homo Oeconomicus hohe Gemeinschaftsgüter, wie Frieden, intakte Natur usw. notwendig gleichgültig wären. Er kann auf diese Güter durchaus Wert legen, würdigt sie aber nicht als Selbstzweck, sondern lediglich (aber auch: immerhin) als Mittel der eigenen Wohlfahrtssteigerung. Es steht also überhaupt nicht im Widerspruch zu der Figur des Homo Oeconomicus im egoistischen Sinne, wenn wir unterstellen, dass er lieber saubere Luft atmet als schmutzige (und damit angenehmer lebt, weniger krank ist und womöglich später stirbt) oder dass er lieber in Friedenszeiten lebt als im Krieg (mit entsprechenden Konsequenzen für seinen eigenen Komfort und seine Lebenserwartung). Man könnte die Egoismusdefinition sogar so weit treiben, dass man zuließe, der Homo Oeconomicus im engeren Sinne wolle auch anderen etwas Gutes tun. Dies wäre dann allerdings nicht das eigentliche Ziel seiner Handlung, sondern Mittel zum Zweck. Er tut dem anderen gerade dann etwas Gutes, wenn er hofft, damit die Beziehungen zu dem anderen derart zu verändern, dass er von dem anderen etwas zurückbekommt.<sup>9</sup> Normalerweise wird in der ökonomischen Modelltheorie zum Homo Oeconomicus im engeren Sinne ein solcher „egoistischer Altruismus“ aber nicht betrachtet.<sup>10</sup> Im Hauptstrom der

9 Wer das verwerflich findet, werfe den ersten Stein. Er möge aber aufpassen, dass er dabei nicht den Dalai Lama trifft. So heißt es in DALAI LAMA (2001): „Während wir darauf hinwirken, die Wünsche der anderen zu erfüllen, kommt dies nebenher auch uns selbst zugute. Das ist eine vernünftige Art, uns selbst ebenso von Nutzen zu sein wie den anderen Wesen“ (S. 50). Ähnlich: S. 51, 54, 80, 82, 85. Es ist überflüssig zu sagen (oder vielleicht doch nicht, weil manche ja den Ökonomen *einfach alles* zutrauen), dass wir hier nicht ernsthaft das Menschenbild des Homo Oeconomicus mit dem Bild einer reifen Persönlichkeit im Sinne des Buddhismus gleichsetzen wollen. Dies wäre weiß Gott (!) vollständig verfehlt. Wir weisen lediglich auf einen Berührungspunkt hin, der manchen Leser überraschen mag.

10 Gerade in jüngerer Zeit hat sich dies jedoch etwas geändert: Weltweit verpflichten sich viele Firmen, freiwillig bestimmte Umwelt- oder Sozialstandards einzuhalten. Verfahren und Vertragstreue werden von Rating Agenturen überwacht, zertifiziert und veröffentlicht. Niemand kann den teilnehmenden Firmen „hinter die Stirn schauen“ und sagen, warum sie dies tun. Eine naheliegende Erklärung besteht jedoch in einer Form des oben angesprochenen „egoistischen Altruismus“. Das mit bestimmten ethischen Normen konforme Verhalten ist „gut fürs Image“ und verspricht daher geschäftliche Vorteile.

Wirtschaftswissenschaft beschränkt sich die Betrachtung auf einen Homo Oeconomicus im engeren Sinne, der dadurch definiert ist, dass seine Rationalität mit Egoismus gepaart ist. Wir folgen dieser Konvention in unserem einführenden Kurs, betonen aber, dass die Methode der mikroökonomischen Analyse durchaus auf den Homo Oeconomicus in einem anderen als dem egoistischen Sinne angewendet werden kann.

### Übungsaufgabe 3

Angenommen, ein Wirtschaftssubjekt wählt stets jene Alternative aus einer Alternativenmenge, die seinen eigenen Nutzen *minimiert*. Wäre ein derartiges Verhalten mit der Figur des Homo Oeconomicus im engeren Sinn vereinbar?

Häufig findet sich in der Literatur (und noch häufiger in der öffentlichen Diskussion) ein Bild vom in der Wirtschaftswissenschaft betrachteten Entscheidungsträger, das wir scherzhaft als *Homo Oeconomicus im zu engen Sinne* bezeichnen könnten. Hier wird gemeint, die Wirtschaftswissenschaft behandele nur Individuen, die ausschließlich am Geld interessiert seien. Diese Figur kommt in der wissenschaftlichen Literatur jedoch allenfalls als Spezialfall vor (insbesondere im Bereich der Theorie der Firma). Sie wird nicht als allgemeines Bild vom menschlichen Entscheidungsträger verwendet. Wie schlecht ein allein auf Geld gerichtetes Interesse im Allgemeinen in das mikroökonomische Bild vom Entscheidungsträger passt, erhellt folgendes Beispiel: Bei der mikroökonomischen Analyse des Arbeitsmarktes wird die Entscheidung des einzelnen Individuums über sein Arbeitsangebot als Ergebnis eines Abwägungsprozesses zwischen Muße und Einkommen dargestellt. Wichtigste Determinanten sind die über das Einkommen und die Freizeit definierten Präferenzen des Individuums sowie der Lohnsatz. Wäre Geld das einzige, wofür sich der Entscheidungsträger interessiert, gäbe es nichts zu entscheiden. Damit wäre das betreffende Individuum überhaupt kein Entscheidungsträger! Es würde auf Muße vollständig verzichten und damit seine monetäre Zielgröße maximieren.<sup>11</sup>

Homo Oeconomicus als Einkommensmaximierer

Natürlich ist zu fragen, warum mit dem Homo Oeconomicus im engeren Sinne in der Mikroökonomik überhaupt eine Einschränkung hinsichtlich der Präferenzen des Entscheidungsträgers vorgenommen wird. Ist hierin nicht ein Widerspruch zu dem oben besonders hervorgehobenen individualistischen Prinzip zu erblicken, nach dem jeder seines Glückes Schmied ist?

Gründe für den Homo Oeconomicus als Verhaltensmodell

---

<sup>11</sup> Je nachdem, wie realitätsnah der o.a. Zusammenhang modelliert wird, würde das betreffende Individuum im Ergebnis entweder „rund um die Uhr“ arbeiten oder seine Ruhephase auf das für die Regeneration der Arbeitskraft notwendige Maß beschränken. Wie auch immer: Kein Ansatzpunkt für eine Theorie, die (ausweislich der Überschrift dieses Abschnittes) „Entscheidungstheorie“ sein will.

Erkenntnisobjekt der mikroökonomischen Theorie

Dazu zunächst eine Vorbemerkung: Die beim Homo Oeconomicus im engeren Sinne vorgenommene Einschränkung auf egoistische Präferenzen bedeutet nicht, dass ein Dritter nun die Rolle des „Glücksschmiedes“ für einen Entscheidungsträger übernehme. Insbesondere legt der analysierende Mikroökonom keineswegs ein bestimmtes Individuum sozusagen auf ein egoistisches Präferenzmuster fest. Es handelt sich bei der Figur des Homo Oeconomicus im engeren Sinne vielmehr um eine Beschränkung des Erkenntnisgegenstandes der mikroökonomischen Theorie: Jeder Entscheidungsträger ist und bleibt frei in der Ausbildung seiner Präferenzen. Allerdings wird das Verhalten von Individuen mit nicht egoistischen Präferenzen von der mikroökonomischen Theorie nicht erklärt, sofern diese den Homo Oeconomicus im egoistischen Sinne voraussetzt.

#### Übungsaufgabe 4

Angenommen, Sie beobachten eine Handlung, die Sie mit Hilfe des Modells des eigennützigen Homo Oeconomicus erklären können. Können Sie daraus schließen, dass das betreffende Wirtschaftssubjekt auf Grund eigennütziger Präferenzen gehandelt hat?

Mögliche Zwecke des Verhaltensmodells

Um den Sinn dieser Einschränkung des Geltungsbereichs der mikroökonomischen Theorie zu verstehen, müssen wir fragen, welchem Zweck das Modell mit dem Entscheidungsträger dienen könnte, der eine Zielfunktion unter Restriktionen maximiert.<sup>12</sup>

#### Der Homo Oeconomicus als Vorbild der Persönlichkeitsentwicklung

Sollte sich der Mensch als Homo Oeconomicus verhalten?

Früher haben die Ökonomen mit ihrer Arbeit auch das Ziel verfolgt, die Menschen bei ihren persönlichen Entscheidungen zu unterstützen – Ökonomik als Lebenshilfe. So wollte z.B. der frühe Nutzentheoretiker Hermann Heinrich GOSSEN (1810-1858) mit seinen (in diesem Kurs im Rahmen der Theorie des Haushalts noch anzusprechenden) Überlegungen den Haushalten dabei helfen, ihr knappes Budget klug auf alternative Verwendungen aufzuteilen. Diese Intention kommt auch sehr deutlich im Titel seines 1854 erschienenen Hauptwerkes „Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln“ zum Ausdruck. Diese Intention ist in der modernen Wirtschaftstheorie (bedauerlicherweise?) aus dem Blick geraten, und sie soll auch in diesem Kurs keine wesentliche Rolle spielen. Wir sprechen sie zu Beginn unserer Ausführungen gerade deshalb an, weil wir ein wenig gegen den Stachel eines Konsenses locken möchten, nach dem der Homo Oeconomicus stets nur als die

<sup>12</sup> Ist der Mikroökonom, der sich fragt, welche Variante des Homo Oeconomicus er bei seinen Überlegungen verwenden will, selbst ein Homo Oeconomicus, so wird er seine Antwort davon abhängig machen, welches Ziel er mit der jeweiligen Untersuchung verfolgt.



blutleere Karikatur des wirklichen Menschen gesehen und entsprechend gescholten wird. In einer Gesellschaft, in der häufig Vermassung und Fremdbestimmung beklagt werden, könnte der Homo Oeconomicus durchaus Orientierung bieten. Schließlich verfolgt er eigenmächtig seine individuellen Ziele und versucht sie so gut zu erreichen, wie dies unter den gegebenen Umständen eben möglich ist.<sup>13</sup> Die Orientierung der Entscheidungen an den Präferenzen des Entscheidungsträgers selbst wird in der Literatur als „Eigenständigkeit“ bezeichnet.<sup>14</sup> Sie passt gut zu der von Albert CAMUS<sup>15</sup> ausgegebenen Losung: „*Deine erste Pflicht ist, Dich selbst glücklich zu machen.*“<sup>16</sup>

### Übungsaufgabe 5

Bei Massenveranstaltungen wie Fußballspielen, Popmusikonzerten und Demonstrationen lässt sich oftmals ein gleichartiges Verhalten einer größeren Zahl von Individuen beobachten.

Können wir daraus schließen, dass sich diese Personen – zumindest im Hinblick auf dieses Verhalten – nicht wie Homines Oeconomici verhalten?

So betrachtet könnte er ohne weiteres als Leitbild für manche psychologische Beratung dienen, – und das tut er auch, wenngleich unter anderem Namen.<sup>17</sup> Wir gehen noch einen Schritt weiter und betrachten den Sinnspruch, den Sie auf der Tür (manchmal freilich auf der Innenseite) des Küchenschrankes von vielen Millionen nach einem sinnerfüllten Leben strebenden Haushalten in aller Welt finden:

*Oh Lord,*

13 Ist der Homo Oeconomicus am Ende eine starke Frau?

14 Vgl. KIRCHGÄSSNER (2008), S. 16. v. WEIZSÄCKER (2002), S. 429 spricht in ähnlichem Zusammenhang von der *Autonomie* des Entscheidungsträgers. Allerdings untersucht die Mikroökonomik in ihrem Hauptstrom nicht, wie der Entscheidungsträger seine Präferenzen herausbildet. Sie nimmt sie vielmehr als vom „Souverän“ gesetztes Faktum hin. Getreu der alten Devise, dass es in der Mikroökonomik nichts gibt, was es nicht gibt, finden Sie jedoch in der Literatur durchaus Randströmungen, in denen versucht wird, den Prozess der Präferenzbildung mikroökonomisch zu erklären. Vgl. z.B. COOTER (1991), SEN (1974), v. WEIZSÄCKER (2002).

15 Französischer Philosoph und Schriftsteller, 1913-1960; Nobelpreis für Literatur 1957.

16 Na, liebe Leserin, lieber Leser: Wie wäre das als Role Model? Oder halten Sie es lieber mit dem Kontrastprogramm des in der Literaturbeilage der „Zeit“ vom März 2005 als „Mittelstands-Melancholiker“ verspotteten Protagonisten des Romans Adam Haberberg von Yasmina Reza: „Ein auswegloses Schicksal ist leichter zu ertragen als die Pflicht zum Glück.“?

17 Gegen die weit verbreitete Ansicht, der Homo Oeconomicus stehe im Widerspruch zu einer psychologischen Betrachtung, wendet sich (mit zahlreichen weiteren Verweisen) auch KIRCHGÄSSNER (2008), S. 29-33.

*give me the strength to accept with serenity  
the things that cannot be changed.*

*Give me the courage to change  
what can and should be changed.*

*Give me the wisdom  
to distinguish the one from the other.*

Wer guten Willens ist (und über ein wenig Fantasie verfügt), kann ohne weiteres eine gewisse Verwandtschaft zwischen dem in den obigen Versen beschriebenen Leitbild einer reifen Persönlichkeit und dem Homo Oeconomicus erblicken. So verweisen die vierte und fünfte Zeile auf die Zielsetzung und die zweite und dritte Zeile auf Restriktionen menschlichen Handelns. Die letzten beiden Zeilen verweisen auf die Unterschiedlichkeit der Rollen, die Ziel und Restriktion bei der Konstitution einer klugen Entscheidung spielen.

Sieht man den Homo Oeconomicus in dem hier behandelten Kontext des Vorbildes der Persönlichkeitsentwicklung, ist eine Beschränkung auf egoistische Präferenzen unangemessen. Bei einer individualistischen Auslegung muss die hier angesprochene Persönlichkeit vielmehr frei in der Festlegung der Ziele sein.<sup>18</sup> Wenn wir danach fragen, wie sich der Mensch in einer bestimmten Situation verhalten sollte, also bei einer normativen Betrachtung, sollte deshalb das Modell des Homo Oeconomicus im weiten statt im engen Sinne verwendet werden!

### **Der Homo Oeconomicus zur *Erklärung* menschlichen Verhaltens**

Homo Oeconomicus im weiteren Sinne als Erklärungsmodell

Ein zentrales Anliegen der modernen Mikroökonomik besteht darin, menschliches Verhalten zu erklären.<sup>19</sup> Verwenden wir bei diesem Unterfangen den Homo Oeconomicus im weiteren Sinne, treffen wir auf folgendes Problem: Jede (oder immerhin: fast jede) menschliche Handlung lässt sich als Verfolgung eines Ziels unter bestimmten Rahmenbedingungen („Restriktionen“) erklären, sofern wir vor Beobachtung der Handlung nichts über die Natur des Ziels aussagen. Beobachten wir eine bestimmte Handlung, so können wir in diesem Rahmen stets sagen, dass es genau dies sei, was den Wünschen des Entscheidungsträgers unter den gegebenen Umständen am besten entspricht. Handelt ein zweiter Entscheidungsträger in

18 Im obigen Kontext des Strebens nach Weisheit ist die individualistische Interpretation natürlich nicht zwingend.

19 Mit „erklären“ ist ein Prozess der Deutung gemeint, mit dem unterschiedliche Handlungen auf ein gemeinsames Handlungsmuster zurückgeführt werden. Wer das Handlungsmuster als Deutungskonzept akzeptiert, „versteht“ die betreffenden Handlungen. Wird das Deutungsmuster auf zukünftige Handlungen angewendet, wird aus der Erklärung die Prognose.



derselben Situation ganz anders, hat er eben andere Zielvorstellungen, die zu dieser anderen Entscheidung am besten passen. Handelt das zuerst betrachtete Individuum bei der nächsten Gelegenheit ganz anders, dann hat es sich die Sache eben anders überlegt. Die Aussage über das betreffende Individuum mag empirisch richtig oder falsch sein, als Erklärung ist sie jedoch wenig leistungsfähig. *Ein Deutungsmuster, mit dem man ex post einfach alles erklären kann, erklärt gleichzeitig nichts.*

### Übungsaufgabe 6

Manchmal wird behauptet, es gäbe nur egoistisch motivierte Handlungen. Dabei wird wie folgt argumentiert:

1. Jeder (freie) Mensch tut nur das, was er will.
2. Ein Mensch will stets das, was ihm selber nützt.
3. Aus 1. und 2. folgt die Behauptung.

Welche Parallelität besteht bei dieser „Beweisführung“ zu der Aussage: „Ein Denkmuster, mit dem man ex post einfach alles erklären kann, erklärt gleichzeitig nichts.“?

*Bitte gestatten Sie,werte Leserin und werter Leser, dass sich einer der Autoren (gleichsam mit einem „beiseite“ gesprochenen Text) mit dem Versuch einer Verdeutlichung des soeben angesprochenen Zusammenhangs allein an Sie wendet:*

Beispiel

*Meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist es nicht auszutreiben (und ich habe weiß Gott alles versucht!), auf meinen Namen Bücher in der Universitätsbibliothek auszuleihen. Außerdem sind sie notorisch säumig, wenn es um die Rückgabe der entliehenen Werke geht. (Auch hier: Keine Aussicht auf Besserung!) Erhalte ich nun die allfällige Mahnung der Bibliothek, so stellt sich die Frage, bei wem ich mich demütig nach dem Verbleib des angemahnten Buches erkundige; offenbar doch dort, wo ich die Verhaltensweise „Entleihung des betreffenden angemahnten Buches“ am besten erklären (verstehen) kann. Verwende ich dabei nun das Modell des Homo Oeconomicus im weiteren Sinne als Kompass meiner Suche, so stehe ich ratlos vor einer Fülle möglicher Motive:*

*Entleihen wegen des schönen Einbandes, des geschliffenen Stils, um das Buch für andere Nutzer unzugänglich zu machen, aus allgemeinem Interesse an der Welt, aus speziellem Fachinteresse; vielleicht begreifen die Mitarbeiter den Bücherbestand der Bibliothek auch als Lostrommel, aus der man dreimal pro Woche zieht (woanders gewinnt man ja auch nichts), oder sie lassen sich von Motiven leiten, an die ich gar nicht gedacht habe.*

*Vor dieser Vielfalt kann man nur kapitulieren und jede einzelne Mitarbeiterin und jeden einzelnen Mitarbeiter ansprechen. Die weit weniger aufwendige, gezielte*

*Ansprache eines einzigen Mitarbeiters gelingt dagegen, wenn ich vom Modell des Homo Oeconomicus im engeren Sinne ausgehe. So kann ich z.B. einschränkend vermuten, dass der gesuchte Entleiher das Buch für seine Arbeit in seinem persönlichen Forschungsgebiet genutzt hat. Ich vergleiche dann den Inhalt des Buches mit dem fachlichen Profil meiner Mitarbeiter und vermute das Buch dort, wo ich die größte Affinität feststelle.*

Letztlich wird jeder vernünftige Detektiv nach diesem Verfahren vorgehen, auch wenn sich die dabei entwickelte Hypothese im Einzelfall einmal als falsch erweisen sollte. Also: Die Aussage, „bei den Präferenzen ist alles möglich“, ist zwar (fast) wahr, jedoch der Bildung von Hypothesen über menschliches Verhalten wenig dienlich. Die Kraftlosigkeit des hier geschilderten Versuchs einer Erklärung ohne einschränkende Aussagen über die Natur der vermuteten Präferenzen wird besonders deutlich, wenn das Deutungsmuster dazu verwendet werden soll, Entscheidungen vorherzusagen.

### **Der Homo Oeconomicus zur *Prognose* menschlichen Verhaltens**

Notwendigkeit von Verhaltensprognosen für die Wirtschaftspolitik

Wie unten (insbesondere in Abschnitt 1.1.4 dieser Einführung) noch deutlich werden wird, ist es aus wirtschaftspolitischer Sicht besonders wichtig, ein Bild davon zu erhalten, wie Menschen auf Änderungen der Rahmenbedingungen reagieren. Dies liegt daran, dass wirtschaftspolitische Entscheidungen stets Änderungen der individuellen Rahmenbedingungen bewirken. Wer die Auswirkungen dieser Änderungen auf die menschlichen Entscheidungen nicht kennt (oder wenigstens begründete Vermutungen darüber anstellen kann), kann auch keine zielgerichtete Wirtschaftspolitik betreiben.

Verhaltensprognosen erfordern Beschränkungen der Zielsetzungen

Wenn die ökonomische Theorie nun überhaupt keine Einschränkung hinsichtlich dessen, was sie als menschliche Zielsetzung vermutet, machen würde, so wäre keinerlei Prognose über das menschliche Verhalten möglich. Zum Beispiel könnte man a priori nicht sagen, ob Individuen bei einer (etwa durch Besteuerung hervorgerufenen) Preiserhöhung für ein bestimmtes Gut mit einer Einschränkung oder einer Ausweitung ihres Konsums reagieren. Vielleicht meinen sie es ja gut mit dem Staat und konsumieren mehr, um einen Beitrag zum Ausgleich des staatlichen Budgetdefizits zu leisten. Schließt man dagegen Altruismus aus, so ergibt sich die Vermutung, die Haushalte würden den Konsum des besteuerten Gutes einschränken. Dann ist es (zumindest prinzipiell) möglich, später zu überprüfen, ob diese Prognose richtig gewesen ist oder nicht.

Notwendigkeit des Homo Oeconomicus für Handlungsprognosen

Letztlich kann der hier erörterte Prognosezweck nur erreicht werden, wenn es gelingt, zwischen beobachtbaren verursachenden Größen und der menschlichen Handlung als verursachter Größe einen festen Zusammenhang als Hypothese zu etablieren. Die Rolle der beobachtbaren verursachenden Größen spielen im Modell des rationalen Entscheidungsträgers Änderungen in den Restriktionen, denen die betreffende Person bei der Verfolgung des Ziels unterliegt, also z.B. Änderungen des Einkommens oder der Preise. Eine derartige (auf die Entwicklung von

Prognosen) gerichtete Hypothesenbildung ist aber unmöglich, wenn bezüglich der im Entscheidungskalkül zentralen unbeobachtbaren Größe (nämlich der menschlichen Zielsetzung) keine einschränkenden Annahmen gemacht werden.

*Also: Homo Oeconomicus in einem engeren statt im weiteren Sinne!*

Theoriebildung und (erfolgreiche!) Prognose mit der Figur des *Homo Oeconomicus im engeren Sinne* führt *Abschaffel* ((Anti-)Held der gleichnamigen Roman-Trilogie von Wilhelm Genazino) bei einem Besuch im Postamt vor:

*„Einer der beiden Schalterbeamten zerschneidet mit einem Taschenmesser einen kleinen roten Apfel in acht gleichmäßig aussehende Schnitze. Während er den Brief eines Gastarbeiters wog und frankierte, verteilte er in den freien Phasen dieses Vorgangs die acht Apfelschnitze in verschiedene Ecken seines Arbeitsplatzes. Einen Schnitz legte er neben die Waage, einen anderen neben die Schreibgarnitur, zwei weitere in ein offenes Fach in der rechten Schreibtischhälfte. Einen Schnitz legte er genau neben sein tiefschwarzes Stempelkissen. Zugleich bediente er die Postkunden; Abschaffel wollte sehen, welchen Schnitz er zuerst aufaß. Seiner Meinung nach sollte der Beamte mit dem Schnitz neben dem Stempelkissen beginnen, denn dieser war durch die Arbeitsvorgänge des Beamten am meisten gefährdet. Wenn er mit dem Stempel versehentlich neben das Stempelkissen schlug, war der Apfelschnitz mit Sicherheit zerstört. Tatsächlich! Der Beamte aß zuerst den Schnitz neben dem Stempelkissen auf, ...“*

### Übungsaufgabe 7

Der Student Oeconomicus bewohnt eine 1-Zimmer-Mietwohnung in einem Apartmenthaus. Zum Quartalsende wird die Miete um einen Betrag erhöht, dessen Kapitalwert deutlich höher ist als etwaige Umzugskosten. Auf dem Markt werden vergleichbare Wohnungen zu dem bisherigen Mietpreis angeboten. Trotzdem bleibt Oeconomicus in seiner bisherigen Wohnung wohnen.

Ist Oeconomicus kein eigennutzmaximierender Homo Oeconomicus?

Natürlich folgt aus der Überlegung, es sei nötig, gewisse Beschränkungen bei der Annahme über die menschlichen Präferenzen einzuführen, noch nicht, welche Beschränkungen dies sein könnten. Es ist zu vermuten, dass die Beschränkung auf die egoistischen Präferenzen, d.h. die Figur des Homo Oeconomicus im oben erklärten engeren Sinne, pragmatische Gründe hat: Zunächst einmal scheint es den meisten wirtschaftswissenschaftlichen Autoren so zu sein, dass die Annahme egoistischer Präferenzen im Regelfall die Ziele realer Entscheidungsträger recht gut abbildet. Andererseits ist jedoch die Annahme des Egoismus allgemein genug. Sie lässt im Detail ein so breites Spektrum von Präferenzen zu, dass die Figur des Homo Oeconomicus im engeren Sinne durchaus noch in der Lage ist, die Vielfalt von unterschiedlichen Präferenzen verschiedener realer Entscheidungsträger an-

Weshalb Annahme egoistischer Präferenzen?

gemessen widerzuspiegeln. *Es ist ja insbesondere nicht so, dass die Beschränkung auf egoistische Präferenzen implizierte, dass die Vorlieben verschiedener Individuen hinsichtlich verschiedener Konsumgüter gleich wären.*

Weiterer Grund für Egoismus-Annahme: worst case

Als Vorteil der Beschränkung auf egoistische Motive wird darüber hinaus häufig angeführt, damit sei man sozusagen „auf der sicheren Seite“, wenn man über die Konstruktion von Regeln des menschlichen Zusammenlebens nachdenke. Die Regeln müssten sich gerade unter den ungünstigsten Voraussetzungen, nämlich des allgemeinen Egoismus bewähren. Sind die Menschen altruistisch, so verzichten sie auch ohne perfektes Regelwerk darauf, einander an die Gurgel zu gehen.<sup>20</sup>

Ergebnis

Insgesamt ist festzuhalten, dass die Frage, wie denn die für erklärende und prognostische Zwecke notwendige Verengung des betrachteten Präferenzmusters erfolgen solle, im Hauptstrom der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur mit der Festlegung auf einen Entscheidungsträger beantwortet wird, der egoistisch handelt. Diese Figur dominiert die Literatur so stark, dass sie häufig unter Missachtung aller oben angesprochenen Differenzierungen mit dem *Homo Oeconomicus schlechthin* gleichgesetzt wird.<sup>21</sup>

### Übungsaufgabe 8

Das Verhaltensmodell der Mikroökonomik – repräsentiert durch den eigennütigen Homo Oeconomicus – geht davon aus, dass Restriktionen leichter und zuverlässiger zu beobachten sind als Präferenzen. Außerdem werden Präferenzen für stabiler gehalten als Restriktionen. Wie plausibel erscheinen Ihnen diese Annahmen?

Alternativen zum Homo Oeconomicus

Nachdem wir versucht haben, die verschiedenen Gestalten, in denen der Homo Oeconomicus durch die Literatur irrlichert, einzufangen und in geordneter Aufstellung zu präsentieren, wenden wir uns kurz den Alternativen zum Homo Oeconomicus zu, wie sie in der wissenschaftlichen Diskussion vorgetragen werden.

20 Andere meinen freilich, bei der Egoismusannahme handele es sich keineswegs um den worst case. Die größten Verbrechen in der Geschichte der Menschheit seien vielmehr aus edlen Motiven (oder was der betreffende Entscheidungsträger darunter verstanden hat) begangen worden.

21 Bei aller Betonung des oben bezeichneten Hauptstromes der Literatur darf nicht vergessen werden, dass der Seitenstrom ziemlich breit (und vor allem tief) ist. So liest sich das Autorenverzeichnis in dem sehr umfangreichen Buch zur ökonomischen Theorie des Altruismus von ZAMAGNI (1995) wie ein Who is Who der Wirtschaftstheorie. Vgl. auch KIRCHGÄSSNER (2008) zur Figur des altruistischen Homo Oeconomicus.

## Homo Reciprocans

Die Beobachtung zeigt, dass Menschen bisweilen bereit sind, auf eigene Vorteile zu verzichten, wenn sie davon ausgehen, dass andere Personen ebenfalls verzichten. So wird die Finanzierung staatlicher Aufgabenerfüllung durch eine Steuererhöhung eher akzeptiert, wenn die Steuer so konzipiert ist, dass ihre (wahrgenommene) Last als gerecht verteilt angesehen wird. Haushalte sind auch eher bereit, ihren Müll zu trennen, wenn sie glauben, andere nähmen diese Mühe auch auf sich. Diese und viele andere Beispiele<sup>22</sup> laufen darauf hinaus, dass die Menschen nicht nur an ihrer eigenen Versorgung interessiert sind, sondern auch daran, Teil eines „fairen“ Arrangements zu sein. Damit steht der Homo Reciprocans im Widerspruch zum Homo Oeconomicus im oben beschriebenen engeren Sinne, in dem er rein egoistische Ziele verfolgt. Solange der Homo Reciprocans bei der Verfolgung seiner Ziele rational vorgeht, bleibt er jedoch ein Mitglied der Familie des Homo Oeconomicus. Die oben für Erklärung und Prognose des menschlichen Verhaltens für notwendig befundene einschränkende Annahme hinsichtlich der „zugelassenen“ Präferenzen erfolgt beim Homo Reciprocans lediglich in anderer Weise als beim egoistischen Homo Oeconomicus: Zusätzlich zu seinen eigenen Interessen verfolgt der Homo Reciprocans noch das Ziel der Gerechtigkeit.<sup>23</sup> Anders als in der Literatur gemeint, ist der Homo Reciprocans letztlich auch ein Homo Oeconomicus im engeren Sinne. Er ist dies lediglich in *einem anderen engeren Sinne* als der rein egoistische Homo Oeconomicus, den wir in der Literatur überwiegend antreffen.

Ziel: Eigennutz verbunden mit Gerechtigkeit

Wir möchten mit unseren verehrten Leserinnen und Lesern noch eine Beobachtung teilen, die wir beim Vergleich zwischen dem egoistischen Homo Oeconomicus und dem auch an Fairness orientierten Homo Oeconomicus gemacht haben. Das Wesen des Unterschieds zwischen den beiden Figuren besteht darin, dass dem einen die Wohlfahrt der anderen gleichgültig ist, dem anderen jedoch nicht. Es fällt auf, dass die Art des Interesses, das die vom egoistischen Homo Oeconomicus abweichenden Denkfiguren an ihren Mitmenschen entwickeln, meist „politisch korrekt“ ist.

Abweichungen vom Egoismus müssen nicht immer positiv sein

- 
- 22 Viel zitierte Beispiele aus der experimentellen Ökonomik sind das „Diktator-Spiel“ und das „Ultimatum-Spiel“. Vgl. z.B. DIXIT/SKEATH (2004), S. 70 und 580-581 und FREY (2001) sowie ANDERSEN et al. (2011). Kurseinheit 4 zeigt, dass Wettbewerbsprozesse das Ausmaß, in dem sich Individuen Verhaltensanomalien „leisten“ können, begrenzen. Dies geht aber keineswegs so weit, dass die Interaktion zwischen verschiedenen Verhaltenstypen die Anomalien vollständig verdrängt.
- 23 Modelltheoretische Darstellungen, in denen auch das Problem der Operationalisierung von Gerechtigkeitszielen erörtert wird, finden sich z.B. bei BOLTON/OCKENFELS (2000) und FEHR/GÄCHTER (2000), FEHR/SCHMIDT (1999) sowie LÓPEZ –PÉREZ (2012).





Abbildung (A 1.1-2): Jenseits des Homo Oeconomicus – Edel sei (ist?) der Mensch, hilfreich und gut (Quelle: Financial Times Deutschland)

Es geht wesentlich häufiger um Fairness, Gerechtigkeit und Altruismus als um Missgunst, Neid, Hass und Aggression. Sind diese Gefühle für die Erklärung der Realität unbedeutend?<sup>24</sup> Oder ist die Konstruktion von Verhaltenstypen stärker von Wunschvorstellungen geprägt als ihrer Verwendung bei der erklärenden und prognostizierenden Analyse zuträglich ist?

### Übungsaufgabe 9

Manchmal wird die Ansicht vertreten, das Bild des handelnden Menschen, dessen sich der Ökonom bedient, wirke zurück auf das tatsächliche Verhalten des Menschen. Können Sie sich vorstellen, wie eine derartige Ansicht begründet werden könnte?

### Beschränkte Rationalität

Beim vorstehend erläuterten Kontrastprogramm zum egoistischen Homo Oeconomicus wird am Rationalitätspostulat festgehalten. Der Entscheidungsträger versucht, sein Ziel unter den gegebenen Restriktionen bestmöglich zu erreichen, er verfolgt jedoch ein anderes Ziel als der rein egoistische Entscheidungsträger. Er ist damit ein Homo Oeconomicus *in einem anderen engeren Sinne*.

In der Literatur ist die Zweckmäßigkeit des Rationalitätspostulats für die Erklärung und Prognose menschlichen Verhaltens jedoch grundsätzlich in Zweifel gezogen worden. Entscheiden Menschen nicht häufig spontan? Sind sie nicht menta-

Irrationalität als  
alternative Verhaltens-  
hypothese?

24 Auch hier bietet es sich wieder an, den egoistischen Homo Oeconomicus in normativer Perspektive etwas günstiger zu beurteilen als allgemein üblich: Dass ihm seine Mitmenschen gleichgültig sind, bedeutet auch, dass er sie nicht hasst. Für ihn gilt nicht das Sprichwort: Schadenfreude ist die schönste Freude.

len Schwankungen unterworfen, die sich in widersprüchlichen Entscheidungen niederschlagen? Sind nicht die Menschen insgesamt mit dem Bild des nüchtern abwägenden Entscheidungsträgers unzureichend portraitiert? Alles richtig. Allerdings hat niemand aus diesen Einsichten die Konsequenz gezogen, eine auf der Grundlage der *Irrationalität* basierende ökonomische Theorie zu entwickeln. Dazu ist das Terrain der Irrationalität bei weitem zu unwegsam.<sup>25</sup> Die oben gegen die Verwendung der Figur des Homo Oeconomicus im weiteren Sinne vorgetragene Argumentation gilt hier verstärkt. Die schon dort als inoperabel anzusehende Vielfalt möglicher Entscheidungen potenziert sich, wenn wir Irrationalität zulassen.

Die ökonomische Theorie hat sich daher wesentlich behutsamer vom wohl bestellten Garten der Rationalitätsannahme fortgewagt. Sie hat versucht, einen Begriff von der *beschränkten Rationalität* zu entwickeln.<sup>26</sup> Hier wird insbesondere der (unbestreitbaren) Tatsache Rechnung getragen, dass der Mensch nur über eine begrenzte Kapazität zur Verarbeitung von Problemen verfügt. So ist es z.B. unmöglich, alle bei einer Entscheidung zur Wahl stehenden Alternativen zu berücksichtigen und ihre Konsequenzen für die Erreichung der Ziele des Entscheidungsträgers korrekt einzuschätzen.

Beschränkte  
Rationalität

Bei der Entwicklung einer ökonomischen Theorie, die auf dem Postulat der beschränkten Rationalität beruht, sind wesentliche Fortschritte gemacht worden. Es ist aber bisher nicht gelungen, einen Ansatz zu entwickeln, der die äußerst vielfältigen Aspekte beschränkt rationalen Verhaltens integrieren und es so mit der Konsistenz der auf Rationalverhalten beruhenden ökonomischen Theorie aufnehmen könnte. Die Theorie beschränkt rationalen Verhaltens kann die Theorie des Rationalverhaltens erst ablösen, wenn sie hinsichtlich des menschlichen Verhaltens alles erklären kann, was die traditionelle Theorie erklärt und zusätzlich Aspekte erklären kann, welche die traditionelle Theorie nicht erklärt. Davon kann jedoch gegenwärtig noch keine Rede sein. Es ist vielmehr so, dass die Theorie des eingeschränkt rationalen Verhaltens andere Aspekte des menschlichen Verhaltens erklärt als die traditionelle Theorie. Ob diese wichtig sind (wie ihre Vertreter naturgemäß meinen) oder lediglich „ein paar Löcher“ in die traditionelle Theorie rei-

Problematik der  
Annahme beschränkter  
Rationalität

- 
- 25 Überdies stellt sich die Frage nach der optimalen Arbeitsteilung zwischen den verschiedenen Humanwissenschaften (hier insbesondere: Ökonomie und Psychologie bzw. Soziologie). Zu dieser Art von „Weiterleitung“ bestimmter Fragen an andere Wissenschaften bemerkt allerdings KIRCHGÄSSNER (2008), S. 29 spitz, „... Ökonomen (pflegen) das, was sie nicht erklären können, gerne in den Bereich der Psychologie zu verweisen.“
- 26 Die hier angesprochenen Ansätze gehen u.a. auf die 1978 bzw. 2002 für ihre Forschungen mit dem Nobelpreis ausgezeichneten Ökonomen SIMON und KAHNEMAN zurück. Vgl. z.B. RUBINSTEIN (1998), GIGERENZER/SELTEN (2002), SPIEGLER (2011) sowie das Sonderheft („Special Issue on Bounded Rationality, Heterogeneity and Market Dynamics“) des Journal of Dynamics & Control 29 (2005) zu den neueren Entwicklungen.

ßen, ansonsten aber „unwichtig“<sup>27</sup> sind, darüber darf gestritten werden. Wenn man ökonomische Modelle machen und/oder anwenden will, so muss man sich auch nicht unbedingt zwischen den beiden Varianten entscheiden. Schließlich ist der Entschluss, mit einer bestimmten Methode zu arbeiten, weder ein Glaubensbekenntnis noch ein Heiratsversprechen. Beispiel (und Vorbild) für die hier angesprochene offene und pragmatische Einstellung ist der Ökonomenobelpreisträger Reinhard SELTEN, der bedeutende Arbeiten im Bereich der (unter strengen Rationalitätsvoraussetzungen entwickelten) Spieltheorie<sup>28</sup> und im Bereich der (für das Konzept der beschränkten Rationalität wegweisenden) experimentellen Ökonomik vorgelegt hat. Auf die Frage, ob sein dichotomes Arbeitsprogramm nicht Schizophrenie voraussetze, antwortete er freundlich: „Ich bin methodologischer Pluralist“.

#### Experimentelle Ökonomik

Die *experimentelle Ökonomik* bemüht sich, das erstickende Übermaß von möglichen Formen der beschränkten Rationalität einzudämmen und „wichtige“ Typen von Abweichungen vom Rationalverhalten zu identifizieren und zu systematisieren. Bei diesen für die Entwicklung einer geschlossenen Theorie eingeschränkt rationalen Verhaltens bedeutenden Bemühungen hat sie wichtige Teilerfolge zu verbuchen. Bis zum Ziel ist jedoch noch eine weite Wegstrecke zurückzulegen. Die dabei zu beschreitenden Pfade sind verschlungen. Darüber hinaus werden die Bemühungen der experimentellen Ökonomik stets von Kommentaren der folgenden Art begleitet: „Aha, jetzt wissen wir also, wie sich die Probanden unter Laborbedingungen verhalten, – und wie verhalten sie sich in der Realität?“ Natürlich sind sich die experimentell arbeitenden Ökonomen der hier angesprochenen Problematik vollständig bewusst. Ein großer Teil ihrer Anstrengungen gilt gerade dem Design von Experimenten, welche die Kluft zwischen den unter Laborbedingungen und in der Realität herrschenden Handlungsanreizen verringern. Dennoch bleibt die hier aufgeworfene Frage ein Pfahl (konstruktiv gewendet: eine Akupunkturadel) im Fleische der experimentellen Ökonomik.

In jüngerer Zeit werden die Bemühungen um eine allgemeine Theorie des menschlichen Verhaltens im Zusammenwirken von Ökonomie, Psychologie, den Neurowissenschaften und der Philosophie verstärkt. Dabei geht es auch darum, die emotionale Basis und die ökonomischen Implikationen von Mitleid, Fairness, Ehrlichkeit, aber auch von Betrug und anderen Normverletzungen zu klären. Für dieses neue Forschungsgebiet beginnt sich der Begriff „Neuroeconomics“ durchzusetzen.<sup>29</sup>

27 So der Ökonomenobelpreisträger STIGLITZ, zitiert nach „Die Zeit“, Nr. 43 vom 17.10.2002, S. 20.

28 Einführend: DIXIT/NALEBUFF (1997), HOLLER/ILLING (2009).

29 Einen Überblick geben GLIMCHER/RUSTICHINI (2004).



## Übungsaufgabe 10

Der experimentellen Ökonomik wird vorgehalten, dass sie nur Aussagen über das Verhalten von Probanden unter speziellen „Laborbedingungen“ machen könne. Daraus könnten nicht ohne weiteres Schlüsse auf das Verhalten von Wirtschaftssubjekten in echten Entscheidungssituationen gezogen werden. Wie beurteilen Sie demgegenüber den Aussagewert des in der Mikroökonomik verwendeten Modells des Homo Oeconomicus?

### 1.1.2. Mikroökonomik als Koordinationstheorie

Die Mikroökonomik ist Teil der Volkswirtschaftslehre. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass sie wesentlich über die oben skizzierte Theorie der Entscheidung eines *einzelnen* Individuums hinausgeht. Der Mensch ist ein soziales Wesen. Das bedeutet u.a., dass er einerseits mit anderen um knappe Ressourcen rivalisiert. Andererseits ist er aber auf ein Zusammenwirken mit anderen unbedingt angewiesen. Je arbeitsteiliger eine Gesellschaft organisiert ist, desto bedeutender wird die Frage, wie die Entscheidungen der einzelnen Gesellschaftsmitglieder miteinander koordiniert werden. Die stärkste Präferenz der Haushalte für ein bestimmtes Gut läuft ins Leere, wenn sich keine Firmen finden, die das Gut anbieten. Der größte Hunger nach Bildung bleibt ungestillt, wenn die Gesellschaft keine Schulen und Universitäten hat, die diese Bildung vermitteln.

In einer arbeitsteiligen Wirtschaft müssen die Entscheidungen der Individuen koordiniert werden

Dort, wo die Ziele verschiedener Menschen miteinander kompatibel sind, ist ein Mechanismus gefragt, der sie harmonisch zusammenwirken lässt, wie die Organe in einem gesunden Körper. Dort, wo ihre Ziele einander widersprechen, etwa wenn sich unvereinbare individuelle Ansprüche auf eine knappe Ressource richten, muss es einen Mechanismus zur Regulierung von Konflikten geben. Natürlich sind für die Ordnung der Beziehungen zwischen den individuellen Entscheidungsträgern sehr verschiedene Mechanismen denkbar. So lassen sich Konflikte durchaus über Mord und Totschlag regulieren. Im Zuge der Evolution von Gesellschaften hat sich jedoch herausgestellt, dass die verschiedenen Regelmechanismen sich in ihrer Fähigkeit, die allgemeine Wohlfahrt zu fördern, sehr stark unterscheiden. Mord und Totschlag haben in dieser Hinsicht schlecht abgeschnitten.

Koordination bei übereinstimmenden und bei entgegengesetzten Zielen

Diese Aussagen stehen nicht notwendig im Widerspruch zur Egoismusannahme des Homo Oeconomicus im engeren Sinne. Ein kluger Egoist weiß, dass er nicht auf einer Insel lebt. Er ist an einem guten Koordinationssystem durchaus interessiert. Ferner ist er damit einverstanden, dass die allgemeine Einhaltung der Spielregeln dieses Koordinationssystems überwacht wird. Er zieht daher ein funktionierendes Staatswesen der Anarchie vor.<sup>30</sup> Was den zivilisierten Umgang der

Auch ein Egoist präferiert Koordination

30 Wir spielen mit diesen Bemerkungen auf vertragstheoretische Erklärungen des Staates an, wie sie z.B. auf HOBBS (1588-1679), LOCKE (1632-1704), ROUSSEAU (1712-1778) und (Forts. nächste Seite)

Menschen miteinander angeht, so sollen die (durch informelle Konvention, Rechtsnormen oder das Marktsystem gesetzten) Regeln den Mangel an Gemeinschaftsorientierung in den Präferenzen des Homo Oeconomicus im engeren egoistischen Sinne kompensieren. Nach diesem Verständnis existieren Normen als äußerer Rahmen für den Entscheidungsträger.<sup>31</sup>

Normen als Restriktion  
oder als Bestandteil der  
Präferenzen?

Eine Alternative bestünde darin, eine Denkfigur als Modell für den menschlichen Entscheidungsträger zu verwenden, die Normen verinnerlicht<sup>32</sup> hat und somit als Teil ihrer Präferenzen respektiert. Dieser Entscheidungsträger tritt in der Literatur unter dem (von B.S. FREY geprägten) Namen *homo oeconomicus maturus* auf. Der im Hauptstrom der Mikroökonomik modellierte egoistische Entscheidungsträger befürwortet die Existenz von gesellschaftlichen Normen, weil er weiß, dass sie für das Zusammenwirken der Gesellschaftsmitglieder erforderlich sind. Er steht sich selbst in einer Gesellschaft mit (klug gewählten) Normen besser als in einer Gesellschaft ohne Normen. Am liebsten wäre es ihm wohl, wenn alle anderen die Norm erfüllen müssten, er selber seinen Nutzen jedoch dadurch steigern könnte, dass er sie als einziger bricht. Das ist ihm jedoch versagt, weil die Einhaltung der Normen überwacht wird. Er befürwortet sogar die Existenz eines solchen Überwachungssystems, weil es unverzichtbar dafür ist, *die anderen* zur Normkonformität zu zwingen.<sup>33,34</sup> Das „eingeschränkt egoistische“ Gegenüber des Homo Oeconomicus befolgt die Normen dagegen, weil es sie infolge der ethischen Bin-

---

KANT (1724-1804) zurückgehen und heute von BUCHANAN/TULLOCK (1962), NOZICK (1976) und RAWLS (1975) vertreten werden.

- 31 Die Institutionenökonomik beschäftigt sich speziell mit der Frage, welchen Einfluss Normen im weitesten Sinne auf das Verhalten der Wirtschaftssubjekte und damit auf das Ergebnis von Marktallokationen haben. Vgl. z.B. MARTIENSEN (2000).
- 32 Als begrifflicher Gegensatz zu der „externen“ Norm böte sich eigentlich das Wort „internalisiert“ an. Da dieser Begriff in der Mikroökonomik jedoch schon für einen völlig anderen Zusammenhang vergeben ist (vgl. hierzu die Kurseinheit 1 des Moduls „Marktversagen“), wählen wir hier den Begriff der „Verinnerlichung“.
- 33 Die obige Konstruktion kommt fast ohne Abstriche vom Egoismuspostulat des Homo Oeconomicus im engeren Sinne aus. „Ein bisschen“ Moral ist aber doch nötig. Da die oben besprochene Norm für alle Gesellschaftsmitglieder gilt, hat der vollständig egoistische Entscheidungsträger keinen Anreiz, sich an ihrer Ausarbeitung zu beteiligen. Dies gilt insbesondere für seine Teilnahme an Wahlen. Der hier angesprochene Zusammenhang wird in der Literatur unter dem Stichwort *Minimoral* diskutiert. Vgl. z.B. KIRCHGÄSSNER (1996), (2002).
- 34 Daraus, dass der egoistische Homo Oeconomicus ein Überwachungssystem befürwortet, folgt allerdings noch nicht, dass es auch möglich ist, dieses funktionsfähig zu etablieren. Insbesondere stellt sich die alte Frage: Wer kontrolliert die Kontrolleure? Eine Möglichkeit, dieses Problem zu lösen, bestünde darin, (für die ökonomische Modellierung) zu fordern, dass zumindest der oberste Überwacher moralisch gebunden sein müsse. Eine andere (mit dem vorherrschenden ökonomischen Denken verträglichere) Möglichkeit bestünde darin, dass die Überwachten mit dem Überwacher einen Vertrag abschließen, der „anreizkompatibel“ ist. Dieser Vertrag ist dadurch charakterisiert, dass eine gewissenhafte Ausführung der Überwachungstätigkeit im Eigeninteresse des Überwachers liegt. Die Möglichkeiten und Grenzen derartiger Vertragsdesigns werden im Kurs „Marktversagen“ ausführlich behandelt.

dungen seiner Präferenzen einhalten möchte.<sup>35</sup> Nach den Ausführungen im vorangegangenen Abschnitt ist aber klar, dass sich die Mikroökonomik in ihrem Hauptstrom dafür entschieden hat, Normen als externe Rahmenbedingungen statt als vom Individuum verinnerlichte Werte abzubilden. Dieser Tradition folgt auch die anschließende Darstellung des Marktmechanismus.

Der Koordinationsmechanismus, dem die Mikroökonomik die bei weitem größte Aufmerksamkeit schenkt, ist der Markt. Hier geht es um den Austausch von Leistung und Gegenleistung zwischen Individuen. Im Folgenden soll kurz einführend dargelegt werden, wie über den Marktmechanismus Abstimmungsbedarfe befriedigt und Konflikte gelöst werden können. Den Notwendigkeiten einer Einführung folgend werden hier natürlich nur die Grundzüge der Funktionsweise des Marktmechanismus kurz angesprochen. Eine ausführliche Würdigung, bei der auch die vielfältigen Probleme marktlicher Koordination systematisch behandelt werden, erfolgt später in diesem Kurs.

Markt als Koordinationsmechanismus

Ehe wir das marktliche Potential zur Koordination kurz darstellen, wollen wir die Notwendigkeit der Koordination zunächst etwas detaillierter begründen. Wie oben bereits angesprochen, bedeutet *Knappheit*, dass nicht alle Wünsche aller Menschen simultan erfüllt werden können. Daraus ergibt sich die für die Volkswirtschaftslehre zentrale Frage, welche Wünsche welcher Menschen auf Kosten welcher anderen Wünsche erfüllt werden sollen. Sie lässt sich in drei Teilfragen aufspalten:

Notwendigkeit der Koordination

1. Nehmen wir an, die Volkswirtschaft habe ihr Produkt bereits hergestellt, so lautet die Frage: Wer soll welche Mengen der in der Volkswirtschaft produzierten Güter erhalten?
2. Natürlich ist das Bündel von Gütern und Dienstleistungen, das in einer Volkswirtschaft pro Periode erstellt wird, nicht von vornherein gegeben. Vielmehr muss entschieden werden, welche Güter und Dienstleistungen hergestellt werden sollen.

Grundfragen der Koordination

<sup>35</sup> Mit dem Begriff des beschränkten Egoismus spielen wir auf ein mögliches (in der Literatur aber nicht mit der gleichen Aufmerksamkeit beachtetes) Pendant zum Individuum mit eingeschränkter Rationalität an. Man könnte annehmen, dass das Individuum egoistisch handelt, aber nur so lange, wie sein Handeln nicht gegen bestimmte Grundsätze (die zehn (acht oder zwölf) Gebote) verstößt. Eine Alternative hierzu wäre die Annahme, ein Individuum würde die Befolgung von Normen als ein Gut betrachten, welches in Konkurrenz zu anderen Gütern steht. In einer Entscheidungssituation wägt das Individuum ab, welche Menge an Normbeachtung und welche Menge an anderen Gütern es nachfragen soll. Dieser Gedanke wird näher ausgeführt bei NOZICK (1976, S. 39ff.). Die verschiedenen in der Literatur vorgetragenen Ansätze unterscheiden sich dadurch, ob die Normen als Restriktionen oder als Argumente in der Zielsetzung des Entscheidungsträgers abgebildet werden. Inwieweit diese Konstruktionen Wunschbilder wären oder im Sinne der positiven ökonomischen Analyse eine wichtige Rolle spielen könnten, sei dem Leser überlassen. Vgl. auch die Gegenüberstellung von Homo Oeconomicus und Homo Sociologicus bei KIRCHGÄSSNER (2008), S. 33-37.

3. Gemeinsam mit der Frage nach der Zusammensetzung des volkswirtschaftlichen Produkts muss die Frage beantwortet werden, wie die vorhandenen Produktionsfaktoren zur Herstellung dieses Produkts kombiniert werden sollen.

Allokation und Allokationsmechanismen

Die Antwort auf diese Frage, d.h. *eine bestimmte Zuweisung der knappen Ressourcen auf die produktiven Verwendungen und die Verteilung der dabei produzierten Güter auf die Individuen* wird in der Wirtschaftstheorie als „Allokation“ bezeichnet. Bei einer engeren Begriffsdefinition werden auch Teile dieser sehr umfassenden Konstruktion mit dem Wort *Allokation* belegt, so z.B. die Antwort auf die Frage, wie viele Einheiten von einem bestimmten Gut produziert werden. Das Regelwerk, nach dem über die Allokation entschieden wird, heißt entsprechend *Allokationsmechanismus*. Wir werden im Folgenden sehen, dass das Marktsystem ein solcher Mechanismus ist. Mit der Bestimmung und Bewertung von Allokationen befinden wir uns im Herzen der mikroökonomischen Theorie. Sie wird häufig auch als *Allokationstheorie* bezeichnet.

### Übungsaufgabe 11

Können Sie sich noch andere Allokationsmechanismen als den Markt und den Raub vorstellen?

Effizienz und Optimalität

Ausgehend von der konstitutiven Bedeutung des Knappheitsproblems für die Ökonomik können Sie leicht verstehen, dass *Effizienz* das konkurrenzlose Lieblingswort *aller* Ökonomen ist. Ist eine Allokation effizient, so bedeutet dies, dass keine Ressourcen verschwendet werden. Ist die Milch knapp, so dürfen Sie auf keinen Fall etwas verschütten! Wenn wir mit den obigen Fragen auf die bestmögliche Allokation knapper Ressourcen zielen, so mögen eine Vielzahl alternativer Allokationen existieren, unter denen wir das Optimum finden müssen. Eine Mindestanforderung muss aber jede Allokation von vornherein erfüllen, wenn sie überhaupt Kandidatin beim Wettbewerb um die Krone der Optimalität sein will: Sie darf keine Ineffizienzen enthalten. Anders ausgedrückt: Effizienz ist eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für Optimalität. Sehen wir uns an, wie die drei oben gestellten Teilfragen beantwortet werden, wenn ein „ideales“ Marktsystem<sup>36</sup> als Koordinationsmechanismus verwendet wird.

Höhe der Zahlungsbereitschaft entscheidet über das „wer?“

Im Marktsystem kann jeder Haushalt seine individuellen Wünsche nach Güterversorgung artikulieren. Allerdings wird bei der Marktversorgung weder derjenige am besten gestellt, der seinen Bedarf in schillernden Farben als besonders dring-

<sup>36</sup> Ein ideales Marktsystem ist für den Ökonomen in etwa das, was für den Ingenieur ein reibungsloses mechanisches System ist. Ein wesentliches Merkmal eines „idealen“ Marktsystems besteht darin, dass überall Wettbewerb herrscht. Eine ausführliche Analyse finden Sie in Kurseinheit 4 über die Marktform der vollständigen Konkurrenz.

lich darstellt, noch derjenige, der einen amtlichen Katalog von Bedürftigkeitskriterien am besten erfüllt, noch derjenige, der sich am geduldigsten in eine Warteschlange einreiht. Die Dringlichkeit des Bedürfnisses wird im Marktsystem vielmehr durch die Bereitschaft überprüft, für dieses Gut zu zahlen. Ist das Bedürfnis eines Haushalts nach einem Gut so gering, dass seine Zahlungsbereitschaft unter dem Marktpreis liegt, so wird es ihm in einem Marktsystem nicht gelingen, das Gut durch Übertreibung seiner Präferenz oder durch seine Beziehung zu einer zentralen Instanz zu erhalten, aber auch nicht durch nackte Not. Ausschlaggebend für die Zuteilung ist nämlich der Beweis der Bedürfnisdringlichkeit in Form der Entrichtung des Marktpreises.

Wenn der Haushalt unter Berücksichtigung seines begrenzten Budgets seine Bedürfnisintensität mit den Marktpreisen von Gütern vergleicht, wird er also gezwungen, eine Rangordnung seiner Bedürfnisse herzustellen und diese zu offenbaren. Zentral ist dabei, dass jeder Haushalt, der seine Bedürfnisintensität für ein Gut mit dem Marktpreis dieses Gutes vergleicht, damit implizit seine Bedürfnisintensität mit den Bedürfnisintensitäten aller anderen Haushalte vergleicht. Um dies zu verstehen, muss man sich zunächst klarmachen, wodurch ein Marktpreis charakterisiert ist. Der Marktpreis für irgendein Gut  $X$  ist definiert als der Preis, der Angebotsmenge und Nachfragemenge für  $X$  zum Ausgleich bringt.

Vergleich der  
Bedürfnisintensitäten

Gehen wir einmal von einem einfachen Beispiel aus, bei dem ein gegebenes Angebot von 50 Einheiten des Gutes  $X$  an 100 Haushalte zu verteilen sei, von denen jeder gerne genau eine Einheit dieses Gutes hätte. Wie wird nun mit Hilfe des Marktpreises darüber entschieden, welche 50 Haushalte eine Einheit erhalten und welche leer ausgehen? (vgl. Teilfrage 1.) Da bei einem Preis von 0 die nachgefragte Menge doppelt so hoch wäre wie die Angebotsmenge, kann  $P = 0$  kein Marktpreis sein. Beträgt der Preis einen Euro, so wird möglicherweise schon der eine oder andere Haushalt nicht mehr bereit sein, das Gut zu kaufen, weil er – immer unter Berücksichtigung seines beschränkten Budgets – sein Bedürfnis als nicht so intensiv ansieht, dass sich die Verausgabung eines Euros für eine Einheit des Gutes  $X$  (verglichen mit dem Nutzeffekt, den ein Euro in anderen Verwendungen stiften könnte) lohnen würde. Fallen auf diese Weise z.B. 5 Nachfrager aus, so hat sich die Kluft zwischen nachgefragter Menge und angebotener Menge zwar schon etwas verengt, wir zählen aber immer noch 45 Interessenten zuviel. Der Marktpreis muss also höher sein als 1 Euro, um die Nachfrage auf die als vorgegeben angenommene Angebotsmenge zurückzudrängen...

Zahlenbeispiel

Spätestens an dieser Stelle wird deutlich, was oben mit der Aussage gemeint war, die Koordination individueller Entscheidungen könne nur gelingen, wenn die Regeln des verwendeten Koordinationsmechanismus eingehalten werden. Der hier beschriebene Allokationsmechanismus setzt voraus, dass die beteiligten Individuen akzeptieren, dass Güter gekauft statt gestohlen werden. Außerdem ist vorausgesetzt, dass der von der Verdrängung über den Preis bedrohte Haushalt darauf

Marktmechanismus erfordert Einhaltung der „Spielregeln“

### Ausgleich von Angebot und Nachfrage

verzichtet, sich gegen den mit höherer Zahlungsbereitschaft am Markt auftretenden Rivalen zu schützen, indem er diesen erschlägt.

Nehmen wir einmal an, bei einem Preis von 27,3 Euro wären gerade noch 51 Nachfrager der Meinung, es lohne sich – gemessen an ihren Bedürfnissen und Budgets – das Gut zu kaufen. Der Marktpreis liegt dann auf dem niedrigsten Preisniveau, mit dem man gerade noch einen weiteren Haushalt verdrängen kann. Steigt bei z.B. 27,4 Euro gerade ein zusätzlicher Haushalt aus, so ist ein Marktpreis, für den die Angebotsmenge gleich der Nachfragemenge ist, gefunden. Jeder Haushalt, der zu den 50 bei Geltung dieses Marktpreises aktuell Nachfragenden gehört, nimmt damit einem anderen, der zu den 50 ausgeschiedenen Haushalten gehört, die Möglichkeit, das Gut  $X$  zu konsumieren. Dies kann er nicht, weil er etwa über die besseren Selbstdarstellungskünste verfügte oder die Kriterien einer für die Vergabe zuständigen Institution besser erfüllte, sondern weil seine in Zahlungsbereitschaftseinheiten ausgedrückte Bedürfnisintensität höher ist als die jedes Individuums, das letztlich nicht zum Käuferkreis gehört. In der Tat hat jeder Käufer von  $X$  vor dem Kauf seine Bedürfnisintensität mit jener der anderen Haushalte verglichen. Allerdings hat er dies getan, ohne mit den anderen Haushalten direkt zu kommunizieren. Das Medium des Vergleichs war vielmehr der Marktpreis. Dieser spiegelt ja gerade die in Zahlungsbereitschaften ausgedrückte Bedürfnisintensität des „stärksten“ Nicht-Käufers wider. Im obigen Beispiel ist der Marktpreis so definiert, dass er gerade hoch genug ist, um den 50. Haushalt zu veranlassen, vom Lager der Kaufwilligen in das der Nicht-Käufer zu wechseln. Jedem der 50 Käufer wird somit durch die Entrichtung des Marktpreises beim Kauf fühlbar gemacht, dass er anderen Haushalten mit seinem Konsum die Konsummöglichkeit raubt. Der Grad der Fühlbarkeit richtet sich sogar nach dem Nicht-Käufer, der den stärksten Bedarf geltend machen kann.

### Übungsaufgabe 12

Gegeben sei folgende Tabelle von Preisen mit den jeweils zugehörigen nachgefragten Mengen eines Gutes  $X$ :

$P$	0	1	9	10
$X$	100	95	55	50

Das Angebot sei unabhängig vom Preis und betrage 50 Mengeneinheiten.

Tragen Sie in einem Preis-Mengen-Diagramm das Angebot und die zu den alternativen Preisen nachgefragten Mengen ein.

Zeichnen Sie eine Gerade durch die in dem Beispiel angegebenen Preis-Mengen-Punkte. Wie ist diese Gerade zu interpretieren?



So wird jeder Käufer gezwungen, im eigenen Interesse zu prüfen, ob der Verzicht, den er mit seinem Konsum anderen aufzwingt, wirklich durch die Intensität des eigenen Bedürfnisses gerechtfertigt ist.

Wenn Güter Marktpreise haben, so zwingt dies jeden Haushalt demnach dazu,

- seine eigenen Wünsche nach der Intensität der Bedürfnisse zu ordnen und
- bei der Verfolgung seiner Interessen die Interessen anderer Haushalte zu berücksichtigen. Maßstab des Interesses ist die Zahlungsbereitschaft.

Wichtig ist, dass dazu weder eine zentrale Steuerung noch Altruismus erforderlich sind.

Bei der Charakterisierung des oben beschriebenen Zustandes auf einem Markt wird in der Mikroökonomik der auf der Ebene des einzelnen Entscheidungsträgers oben schon eingeführte Gleichgewichtsbegriff verwendet. *Die Situation, in der ein Preis gilt, der nachgefragte und angebotene Menge ausgleicht, heißt „Marktgleichgewicht“*. Hier entstehen aus dem Markt selbst heraus keinerlei Kräfte, die auf eine Änderung dieses Zustandes hinwirken. Diese erwachen erst dann zum Leben, wenn sich die Rahmenbedingungen, unter denen das Marktgleichgewicht zu Stande gekommen ist (z.B. das Einkommen der Haushalte oder die Kosten der Firmen), ändern.

Marktgleichgewicht

Wir wollen im Folgenden die Eigenschaften des Marktes als Instrument der Koordination weiter verdeutlichen. Dazu stellen wir dar, wie die beiden anderen oben genannten Teilprobleme durch den reinen Marktmechanismus gelöst werden. Zunächst soll aber noch ein wichtiger Einwand angesprochen werden, der sich an dieser Stelle aufdrängt. Wir haben oben von Haushaltswünschen bei gegebenem Budget gesprochen. In diesem Zusammenhang muss besonders deutlich darauf hingewiesen werden, dass die im Marktgeschehen ausschlaggebenden Zahlungsbereitschaften nicht nur die Bedürfnisintensität eines Haushalts widerspiegeln, sondern auch seine Zahlungsfähigkeit. Ein Individuum mag sich nach einem Gut verzehren, hat es kein Geld, so kommt es am Markt nicht zum Zuge. Dieser Punkt wird später wieder aufgegriffen. Zunächst sollen jedoch noch einige weitere wichtige Eigenschaften von Marktpreisen erläutert werden.

Bedürfnisse und Zahlungsfähigkeit sind Determinanten der Zahlungsbereitschaft

In obigem Beispiel sind wir davon ausgegangen, dass das Allokationsproblem allein in der Aufteilung eines vorgegebenen Güterbestandes auf eine Vielzahl von Interessenten bestehe (Teilfrage 1). Natürlich fallen Güter in der Realität meist nicht vom Himmel, sind also nicht irgendwie vorgegeben, sondern müssen mühevoll produziert werden. Da die Produktionsfaktoren, die hierfür zur Verfügung stehen, knapp sind, muss entschieden werden, wie sie auf die einzelnen produktiven Verwendungen aufgeteilt werden sollen (Teilfrage 3). Die „Mühen“ der Produktion, von denen hier die Rede ist, sind nichts anderes als Produktionskosten. Ein Individuum, das eine Einheit von  $X$  konsumiert, nimmt nicht nur einem anderen Individuum die Konsummöglichkeit weg, sondern bindet außerdem

Teilfrage 3: „wie?“

knappe Ressourcen, Produktionsfaktoren, die zur Produktion des Gutes verwendet werden. Diese Faktoren stehen für andere Verwendungen nicht mehr zur Verfügung. Die Produktion eines Gutes bedingt also den Verzicht auf die Produktion eines anderen Gutes. Auch dieser Effekt spiegelt sich im Marktpreis wider, wird also von einem Haushalt, der das Gut am Markt kauft, implizit berücksichtigt. Dies macht man sich am besten durch ein den obigen Ausführungen analoges zweites Beispiel klar:

Beispiel für die Allokation von Produktionsfaktoren

Stellen wir uns vor, es sei zu entscheiden, wie ein begrenzter Vorrat von 50 Mengeneinheiten eines Produktionsfaktors  $V$  auf 100 Firmen aufzuteilen sei, die jeweils an einer Einheit von  $V$  interessiert sind. Nehmen wir an, bei einem Preis von 11 Euro wollten noch gerade 51 Firmen eine Einheit von  $V$  kaufen. Wenn eine Erhöhung des Preises z.B. auf 12 Euro gerade den schwächsten dieser 51 Faktornachfrager zum Verzicht auf den Kauf veranlasst, so ist 12 Euro ein Gleichgewichtspreis von  $V$ . Zu diesem Preis wird die zur Verfügung stehende Menge von 50 Einheiten gerade nachgefragt. Warum veranlasste die Anhebung des Preises von 11 auf 12 Euro die 51. Firma gerade zum Verzicht? Offensichtlich deshalb, weil mit dem Preis des Produktes, das die 51. Firma mit diesem Faktor (und anderen) herstellt, die Kosten für  $V$  bei einem Faktorpreis von 12 Euro nicht mehr hereingeholt werden könnten. Der Markt, auf dem das Endprodukt verkauft wird, misst ihm offensichtlich einen Wert bei, der die Verwendung von  $V$  nur bei Preisen unter 12 Euro rechtfertigt. Die Wertschöpfung dieses Faktors in Firma 51 (d.h. die Wertsteigerung, welche das Produkt erfährt, wenn der Faktor  $V$  dort eingesetzt wird) liegt also offensichtlich gerade unter 12 Euro. Wenn die im Markt letztlich als  $V$ -Nachfrager agierenden 50 Firmen einen Gleichgewichtspreis von 12 Euro zahlen müssen, so wird ihnen damit der Verzicht der 51. Firma nachhaltig in Erinnerung gerufen. Indem die 50 verbleibenden Firmen die Wertschöpfung des Faktors  $V$  in ihrem Produktionsprozess gegen den Faktorpreis abwägen, wägen sie damit implizit den Wert des Faktors in ihrem Produktionsprozess mit dem Wert des Faktors im höchstwertigen Produktionsprozess ab, dessen Realisierung durch ihre Faktornachfrage verhindert wird. Natürlich kaufen die 50 Firmen  $V$  nur, wenn sie seine Wertschöpfung am Markt realisieren können. Der Preis des Endprodukts einer  $V$  verwendenden Firma wird also den Marktpreis von  $V$  (und die Preise der anderen Faktoren) widerspiegeln. Die im idealen Markt herrschende Konkurrenz sorgt dafür, dass der Preis des Endprodukts nicht wesentlich über den Gesamtkosten der Faktoren liegt, die in das Produkt eingegangen sind.<sup>37</sup> Wie oben dargestellt, vergleichen die Haushalte bei ihren Kaufentschei-

37 Eine Ausnahme besteht, wenn eine Firma ein neues Verfahren oder Produkt verkauft, das bei den Konkurrenten noch nicht bekannt ist. Hier kann sie einen höheren Preis verlangen, solange sie noch nicht von der Konkurrenz eingeholt ist. Dieser „Übergewinn“ ist eine Belohnung (und die Aussicht auf ihn ex ante ein Anreiz) für Pioniertaten. Mit der Funktionsweise des Konkurrenzmechanismus werden wir uns ausführlicher in Kurseinheit 4 beschäftigen.



dungen den Marktpreis eines Endprodukts mit ihrer Bedürfnisintensität. Damit berücksichtigen sie implizit den Wert, den die zur Herstellung ihres Konsumgutes verwendeten Ressourcen in der nächstbesten Verwendung geschaffen hätten.

Es schält sich mit dieser Argumentation am Beispiel eines Güter- und eines Faktormarktes heraus, dass das Grundprinzip der Koordination und Konfliktregulierung mit Hilfe eines idealen Marktmechanismus darin besteht, individuellen Entscheidungsträgern die sozialen Konsequenzen ihrer Entscheidung anzulasten. Insofern ist also bei einem idealen Markt das *Verursacherprinzip* konsequent angewendet. Nichts anderes bedeutet es doch, wenn der Haushalt als Konsument eines Gutes über seinen Preis gezwungen wird zu berücksichtigen, dass er

Marktmechanismus  
basiert auf dem  
Verursacherprinzip

- dieses Gut einem anderen Haushalt streitig macht und
- Produktionsfaktoren für sich bindet, die dann in anderen Verwendungen fehlen.

In der vorangegangenen kurzen Darstellung wurde die Verteilung eines gegebenen Güterbestandes auf Haushalte und eines gegebenen Faktorenbestandes auf Firmen behandelt. Zur Erhellung der Funktionsweise von Märkten ist diesen beiden Argumentationsbausteinen noch ein dritter hinzuzufügen: Bisher ist ja noch nicht die Frage behandelt worden, welche Güter es sind, die mit den Produktionsfaktoren hergestellt und schließlich auf die Haushalte verteilt werden (Teilfrage 2). Anhand dieser Fragestellung lässt sich am besten die Funktion des Gewinnstrebens in Marktsystemen erläutern. Man kann wohl davon ausgehen, dass die Haushalte gewisse Vorstellungen von der wünschbaren Beschaffenheit von Gütern haben. Man kann weiter vermuten, dass sie für Güter, deren Beschaffenheit ihren Wünschen entgegenkommt, bereit sind, höhere Preise zu zahlen als für Güter, die „am Bedarf vorbei“ produziert sind.

Teilfrage 2: „was?“

Für Firmen, die einen möglichst hohen Gewinn erzielen wollen, ist es also attraktiv, ihre Produktionspalette möglichst eng an den Wünschen der Haushalte zu orientieren. Natürlich werden sie dabei auch die Kosten eines solchen Vorgehens im Auge behalten. Die Zusammensetzung des insgesamt hergestellten Güterbündels ergibt sich hier also dadurch, dass die Haushalte mit ihren Zahlungsbereitschaften für bestimmte Güter votieren, und die Firmen diese Voten unter Berücksichtigung der Produktionskosten in produktive Aktivität umsetzen. Wichtig ist dabei, dass die Firmen die Wünsche der Haushalte nicht aus Altruismus erfüllen, sondern aus Egoismus, wenn nicht sogar aus existenzieller Notwendigkeit. Je näher eine Firma sich an den Wünschen der Haushalte orientiert, desto höher sind nämlich ihre Gewinnchancen. In einem funktionierenden Markt werden Firmen, die am Bedarf vorbei produzieren, dadurch bis zur Vernichtung hart bestraft, dass die Haushalte zu besseren Konkurrenten überwechseln.

Funktion des Gewinns

Beeinflussung der Zahlungsbereitschaften

Natürlich führt die enge Verbindung zwischen den Gewinnchancen einer Firma und den Wünschen der Haushalte (soweit diese sich in Zahlungsbereitschaften artikulieren) dazu, dass es für die Firmen attraktiv ist, die Wünsche der Haushalte z.B. durch Werbung in ihrem Sinne zu beeinflussen. Die Möglichkeiten einer Firma, diesen Einfluss auszuüben, werden durch die Kosten der Einflussnahme, die konkurrierenden Bemühungen anderer Firmen, gesetzliche Restriktionen und die Kritikfähigkeit („Mündigkeit“) der Haushalte begrenzt.

Funktion des Marktpreises

Marktpreise erfüllen also eine wichtige Signalfunktion, indem sie den Produzenten die Intensität von Haushaltswünschen bezüglich der Zusammensetzung und der Eigenschaften der zu produzierenden Güter mitteilen. Simultan erfüllen sie eine Belohnungs- bzw. Sanktionsfunktion, indem sie die Firma mit „Zuckerbrot und Peitsche“ die Erfolge oder Misserfolge ihrer Bemühungen im Sinne der Haushalte spüren lassen.

Anreiz zur Kostensenkung

Nicht nur jene Firmen, welche die Wünsche der Haushalte besser erfüllen, werden im idealen Marktsystem (über höhere Erlöse) belohnt, sondern (über niedrigere Kosten) auch diejenigen, die durch Einführung von technischem Fortschritt oder effizienterer Organisation den Faktorverbrauch der Produktion senken. Schonen Firmen nämlich knappe Produktionsfaktoren, so stehen diese an anderer Stelle (bzw. in der Zukunft) zur Bedürfnisbefriedigung zur Verfügung. Ebenso gewinnsteigernd ist es allerdings, wenn es einer Firma gelingt, knappe Ressourcen in Anspruch zu nehmen, ohne dafür zu zahlen. Dies geschieht z.B., wenn sie die Umwelt ohne adäquate Gegenleistung als Schadstoffempfänger in Anspruch nimmt. Sie verursacht damit außermärkliche („externe“) Effekte. Externe Effekte sind allerdings in dem idealen Marktmechanismus, der in dieser Einführung vorgestellt wird, per definitionem nicht enthalten. In einer einführenden Darstellung gilt es der Übersichtlichkeit halber, zunächst von allerlei Komplikationen abzusehen. Es ist wichtig, zunächst einen Begriff von der Funktionsweise eines Marktmechanismus zu gewinnen, der nicht schon von vornherein durch Reibungsverluste behindert ist. Natürlich wird in dem Kurs „Marktversagen“ ausführlich auf externe Effekte und andere Probleme des Marktmechanismus eingegangen.

Ergebnis

Die obigen Ausführungen sollten klären, wie in einer idealen Marktwirtschaft die eingangs gestellten drei Grundfragen der Wirtschaftsordnung beantwortet werden. Dabei kam es darauf an darzustellen, wie Marktpreise

- die Entscheidung der einzelnen Nachfrager bzw. Anbieter jeweils untereinander koordinieren und
- die Gesamtheit der Entscheidungen der Anbieter und die Gesamtheit der Entscheidungen der Nachfrager aufeinander abstimmen.

### Übungsaufgabe 13

Obwohl der Marktmechanismus prinzipiell gut geeignet ist, Allokationsprobleme zu lösen, werden in der Realität trotzdem oftmals andere Allokationsmechanismen bevorzugt. Können Sie sich vorstellen, woran das liegen könnte?

#### 1.1.3. Mikroökonomik als Evaluationstheorie

Wir haben oben die Funktionsweise des Marktmechanismus unter bestimmten – pauschal als „ideal“ bezeichneten – Bedingungen kurz dargestellt. Diese Bedingungen wurden nicht expliziert – kommt noch! Schließlich handelte es sich hier noch nicht um eine detaillierte wissenschaftliche Behandlung des Marktgeschehens, sondern um eine an die Intuition des Lesers appellierende Einführung.

Ein Wesenselement der Ausführungen im vorangegangenen Abschnitt ist darin zu sehen, dass die Funktionsweise des Marktmechanismus zwar erklärt, aber nicht bewertet wurde.<sup>38</sup> Wir haben uns bisher weitgehend auf den Versuch der Beschreibung und Erklärung individueller Entscheidungen und marktlicher Zusammenhänge beschränkt. Besonderes Interesse galt dabei sowohl auf der Ebene des einzelnen Entscheidungsträgers als auch auf der Marktebene dem als *Gleichgewicht* bezeichneten Zustand. Es ging zwar im obigen Text häufig um Wertungen, – und dies liegt, wenn von den Zielsetzungen menschlichen Handelns die Rede ist, ja auch in der Natur der Sache – allerdings waren hier stets die Wertungen der betrachteten Entscheidungsträger gemeint und nicht die der Mikroökonomik (von den Wertungen der Autoren dieses Kurses natürlich ganz zu schweigen). Dieser Bereich wird in der Literatur (zusammen mit der Prognose über das Geschehen) als *positive Analyse* bezeichnet.

Positive Analyse

Eine ganz andere Frage besteht darin, wie die vom Marktmechanismus hervorbrachten Ergebnisse<sup>39</sup> zu bewerten sind. Damit betreten wir den Bereich der *normativen Analyse*. Natürlich kann eine Bewertung sinnvoll nur erfolgen, wenn die Bewertungskriterien klar definiert sind.

Normative Analyse

- 
- 38 Wenn sich die Autoren auch redlich bemüht haben, so haben sie doch das Ideal der „Wertfreiheit“ der Darstellung nicht vollständig realisiert. So liegt z.B. allein in der Tatsache, dass der Marktmechanismus unter der Vielzahl der denkbaren Allokationsmechanismen so prominent in dieser Einführung platziert wurde, eine gewisse Wertung. Außerdem hatten manche Formulierungen, z.B. die Erfüllung von Haushaltswünschen (die Auslagerung von Kosten) sei für die Firmen attraktiv, zumindest einen (positiv bzw. negativ) wertenden Beiklang. Schließlich haben wir den Allokationsmechanismus „Mord und Totschlag“ von vornherein als ungeeignet abqualifiziert. Bei der Auswahl alternativer Verhaltenshypothesen haben wir der Eigennutzhypothese und dem strengen Rationalitätskonzept den Vorzug gegeben. Auch hierin liegt natürlich eine Wertung.
- 39 Eine weitergehende Frage bestünde in der Bewertung der Marktprozesse, welche die Ergebnisse herbeiführen. Der mikroökonomischen Tradition folgend, gehen wir auf dieses Problem nicht weiter ein.

Wohlfahrt als  
Auswahlkriterium

„Im Allgemeinen“ wird der Sinn des Wirtschaftens darin gesehen, die Wohlfahrt der Bevölkerung zu mehren. Wenn wir also die Allokationsergebnisse von Märkten unter zwei verschiedenen Sätzen von Bedingungen (z.B. hinsichtlich der Intensität des Wettbewerbs) miteinander vergleichen wollen, so wäre diejenige Marktorganisation vorzuziehen, die zu einer höheren Wohlfahrt führt. Will man zwischen dem Marktmechanismus und nicht-marktlichen Allokationsmechanismen auswählen, so würde die Wahl auf denjenigen Allokationsmechanismus fallen, der die maximale Wohlfahrt hervorbringt.

Was ist Wohlfahrt?

Hiermit wäre alles klar, wenn zweifelsfrei gesagt werden könnte, was die Wohlfahrt ist, wie sie gemessen wird und für welche Grundgesamtheit von Menschen sie veranschlagt werden soll.

Wessen Wohlfahrt soll  
berücksichtigt werden?

Es ist offensichtlich, dass hier eine Fülle von grundsätzlichen Auffassungsunterschieden möglich ist. Schon die Begrenzung der Betrachtung auf das menschliche Wohl mag für den einen oder anderen problematisch erscheinen. Vertreter einer biozentrischen Wertordnung verweisen auf die Rechte von Tieren (von den Robbenbabys bis zu Zecken/Läusen u.Ä.?) und Pflanzen. Selbst wenn wir die Betrachtung auf menschliche Lebewesen einengen (und damit den in der Wirtschaftswissenschaft herrschenden anthropozentrischen Standpunkt einnehmen), muss noch die Frage beantwortet werden, welche Menschen bei der Bewertung von Allokationsergebnissen berücksichtigt werden sollen. Ist es gerechtfertigt, die Betrachtung auf die Mitglieder einer bestimmten Volkswirtschaft einzuengen oder müssen wir stets die Weltbevölkerung im Auge haben? Eine analoge Frage gilt für die Beschränkung der Betrachtung auf die Gegenwartsgeneration oder die Einbeziehung künftiger Generationen. Selbst wenn wir – und sei es nur, um unser Problem zunächst zu vereinfachen – bei allen Fragen die am wenigsten komplizierte Antwort wählen, also lediglich das Wohl der Menschen einer bestimmten Volkswirtschaft der Gegenwart betrachten, ist die Frage, wie hier Wohlfahrt gemessen werden soll, sicher nicht eindeutig zu beantworten. Schon die Wohlfahrt des einzelnen Individuums zu messen, ist konzeptionell und empirisch schwierig, von der Bestimmung der Wohlfahrt einer Gesellschaft ganz zu schweigen.

Wohlfahrtsnorm ist  
unverzichtbar

Trotz dieser wohl nie ganz zu überwindenden Schwierigkeiten ist es unverzichtbar, eine Vorstellung von dem, was die allgemeine Wohlfahrt sei, zu entwickeln.<sup>40</sup> Ohne eine derartige gesellschaftliche Norm fehlt das kritische Instrumen-

---

40 So verpflichten denn demokratisch verfasste Gesellschaften ihre Repräsentanten stets zur Wahrung des Gemeinwohls. Im Eid des deutschen Bundeskanzlers und der Ministerpräsidenten der Länder ist z.B. die Verpflichtung enthalten, die „Kraft dem Wohle des deutschen Volkes (zu) widmen“. In ähnlichem Sinne hat Alfred NOBEL in seinem Testament festgelegt, dass die mit den Mitteln seiner Stiftung auszuzeichnenden Wissenschaftler daran zu messen seien, dass sie Arbeiten zum „größten Nutzen der Menschheit“ erledigt hätten. Den Platz an der Spitze der schwer zu definierenden, aber dennoch unverzichtbaren Begriffe teilt der Begriff der sozialen Wohlfahrt mit dem der (Forts. nächste Seite)

tarium, mit dem die Ergebnisse gesellschaftlicher Prozesse und die staatliche Politik evaluiert werden könnten.<sup>41</sup> Die Vorstellung von dem, was für die Gesellschaft „gut“ sei, ist ein unverzichtbarer Kompass, an dem sich die Gesellschaft bei ihrer Entwicklung orientiert. Eine Fehlentwicklung kann nur korrigiert werden, wenn eine Norm existiert, an der gemessen sich die Fehlerhaftigkeit der Entwicklung offenbart. In diesem reichlich unübersichtlichen Terrain gehen nun die MikroökonomInnen nicht den Weg, nach ihren eigenen individuellen Präferenzen festzulegen, was für die Gesellschaft gut ist. Vielmehr versuchen sie, allgemeine Werturteile, wie sie in der Gesellschaft herrschen, aufzunehmen. Ein zentrales Merkmal jeder ökonomischen Bewertung ist die explizite Angabe der Bewertungsmaßstäbe.

Ein Grundpfeiler der in der Mikroökonomik üblichen Bewertungsmaßstäbe für alternative gesellschaftliche Zustände liegt in folgender Idee: Eine Gesellschaft macht aus den ihr zur Verfügung stehenden Ressourcen nicht genug, wenn sie Ressourcen verschwendet. Damit ist ein Zustand gemeint, von dem ausgehend es noch möglich ist, den Nutzen eines Individuums zu steigern, ohne den eines anderen zu senken.<sup>42</sup> Eine Allokation ist erst dann *optimal*, wenn die Ressourcen so eingesetzt werden, dass es nicht mehr möglich ist, einem etwas Gutes zu tun, ohne einem anderen zu schaden. Diese Idee zur Bewertung gesellschaftlicher Zustände ist nichts anderes als eine Übertragung des den Ökonomen heiligen (weil aus dem ökonomischen Grundproblem der Knappheit abgeleiteten) Effizienzprinzips auf den hier in Rede stehenden normativen Zusammenhang. Wenn die Gesellschaft ihre Ressourcen so verwendet, dass sie die Möglichkeiten, ein einzelnes Individuum besser zu stellen, ohne irgendeinem anderen Individuum zu schaden, nicht ausschöpft, dann hat sie doch offenbar Ressourcen verschwendet, d.h. ineffizient eingesetzt. Dies kann nicht optimal sein. An dem hier skizzierten Kriterium für gesellschaftliche Optimalität müssen sich im Hauptstrom der Mikroökonomik alle Ergebnisse von Märkten und anderen Allokationsmechanismen messen lassen.

Das Wohlfahrtskonzept  
der Pareto-Optimalität

Zur näheren Erläuterung des abstrakten Prinzips ein praktisches Beispiel:

Beispiel

Bei einer unserer Feldforschungen finden wir auf einem Feld zwei Leute vor, die einander trübsinnig gegenüberstehen. Der eine hockt auf einem Haufen Äpfel, der

---

Gerechtigkeit. (Lesern, denen das alles noch nicht schwierig genug ist, dürfen über Zusammenhänge zwischen den beiden Begriffen nachdenken.)

- 41 Hier gilt analog zu dem oben in Fußnote 39 für den marktlichen Bereich im Rahmen der positiven Analyse Ausgeführten: In der Mikroökonomik werden die *Ergebnisse* gesellschaftlicher Prozesse bewertet, nicht die *Prozesse* selbst. So könnten doch verschiedene Prozesse nach ihrer Demokratiekonformität, ihrem Beitrag zur Persönlichkeitsbildung der Beteiligten usw. bewertet werden. Dies geschieht jedoch im Hauptstrom der ökonomischen Literatur nicht.
- 42 Die Idee geht auf den italienischen Nationalökonom und Soziologen Vilfredo PARETO (1848-1923) zurück und wird weiter unten in Kurseinheit 4 noch näher erläutert.

andere auf einem Haufen Birnen.<sup>43</sup> Eine Befragung durch unser in den Methoden der empirischen Sozial- (und Individual-) Forschung hervorragend geschultes und überdies für sein äußerst sensibles Vorgehen bekanntes Team studentischer Hilfskräfte ergibt folgenden Befund: Die beiden sind nicht nur einfach traurig, sondern doppelt traurig: Der Apfelbesitzer hätte viel lieber Birnen und missgönnt diese seinem Gegenüber von Herzen.<sup>44</sup> Der Birnenbesitzer hätte viel lieber Äpfel und missgönnt diese seinem Gegenüber von Herzen. Unsere gründliche mikroökonomische Analyse ergibt, dass die vorgefundene Allokation nicht sozial optimal ist. Tauschen die beiden ihren Besitz, so verbessert sich einer, ohne dass sich der andere verschlechtert, – ja, beste aller Welten, sie verbessern sich beide.

Freiwillige Tauschakte  
sind stets wohlfahrts-  
mehrend

Nun mögen Sie, verehrte Leserin, verehrter Leser, einwenden, unser kleines Praxisbeispiel sei reichlich praxisfern. Ehrlich gesagt, hätten Sie in Ihrem ganzen Leben überhaupt noch nie zwei Personen in der eben beschriebenen Form vorgefunden. Die Autoren akzeptieren diese Kritik. Vielleicht hat das Beispiel aber doch die Natur des hier erörterten Maßstabes für die soziale Wohlfahrt ebenso erhellt wie den Umstand, dass freiwillige Tauschakte zwischen souveränen Entscheidungsträgern geeignet sind, die so definierte aggregierte Wohlfahrt zu erhöhen. Homines Oeconomici werden überhaupt nur Tauschakte vornehmen, wenn sie wohlfahrtssteigernd sind.

### Übungsaufgabe 14

Denken Sie über die Aussage nach:

„Homines Oeconomici werden dann und nur dann Tauschakte vornehmen, wenn sie wohlfahrtssteigernd sind.“

Auf den ersten Blick mag es so aussehen, als wäre mit dem Pareto-Kriterium der Stein des Weisen bezüglich der Bewertung sozialer Zustände gefunden. Muss sich nicht jeder vernünftige Mensch für eine Pareto-optimale Allokation entscheiden? Die Antwort ist: Nein!

Prozessunabhängigkeit

Es widerspricht durchaus nicht der Vernunft, wenn man Allokationen auch danach beurteilt, auf welchem Wege sie zu Stande gekommen sind. So kann man z.B. eine Allokation *A*, welche Pareto-inferior gegenüber einer Allokation *B* ist, vorziehen, wenn *A* aus dezentralisierten und freien Entscheidungen aller Beteiligten hervorgegangen ist, während *B* auf der Entscheidung eines Diktators basiert.

43 Diese Ausgangslage soll Sie an die erste der drei oben gestellten volkswirtschaftlichen Teilfragen erinnern, in der über die Produktion bereits entschieden ist und die Verteilung problematisiert wird.

44 Bitte überprüfen Sie dieses Präferenzmuster mit den oben kurz vorgestellten alternativen Typen des Homo Oeconomicus.



Das Pareto-Kriterium ist nicht werturteilsfrei, weil es auf dem *Werturteil der Prozessunabhängigkeit* basiert. Etwas polemisch könnte man formulieren: Nach dem Pareto-Kriterium heiligt das Ergebnis die Mittel.

Das Pareto-Kriterium impliziert zweitens, dass der Maßstab für die Beurteilung von Allokationen die Lage der Individuen sein solle. Auch dies ist ein Werturteil, welches nicht von allen vernünftigen Menschen geteilt werden muss. Manche Menschen ziehen einen Zustand, in welchem es den Individuen schlecht, der Gesellschaft insgesamt (dem Staat) aber gut geht, einem Zustand vor, in welchem es den Individuen gut, dem Staat aber schlecht geht. Auch derartige Präferenzen bezüglich gesellschaftlicher Zustände widersprechen nicht unseren Annahmen über das Rationalverhalten. Unter dem Nationalsozialismus haben derartige Präferenzen in Parolen wie: „Du bist nichts, Dein Volk ist alles“ ihren Ausdruck gefunden. Im Kommunismus tritt an die Stelle des Wortes „Volk“ das Wort „Klasse“. Aber auch in Demokratien ist strikter Individualismus nicht immer gefragt. Man denke z.B. an den Ausspruch des früheren amerikanischen Präsidenten J.F. KENNEDY: „Frage nicht danach, was Amerika für Dich tut, sondern danach, was Du für Amerika tun kannst“.

Individualismus

Das Pareto-Kriterium impliziert drittens, dass jedes Mitglied der Gesellschaft selbst entscheidet, welches Güterbündel ihm den größten Nutzen stiftet. Es werden aber wohl nicht viele Menschen bereit sein, strikte Selbstbestimmung bis in die letzte Konsequenz zu akzeptieren. In einer streng nicht-paternalistischen Gesellschaft dürfte z.B. jeder Mensch mit seinem Körper und seinem eigenen Leben umgehen, wie er es für richtig erachtet. Drogenkonsum, Verkauf eigener Organe bis zum Verkauf des eigenen Lebens in die Sklaverei wären in einer derartigen Gesellschaft erlaubt. Paternalismus fängt aber nicht erst bei dem Verbot extremen Verhaltens an. Die Subventionierung bzw. Besteuerung bestimmter Konsumgüter zum Zwecke der Konsumbeeinflussung sind u.U. bereits Ausdruck paternalistischen Verhaltens des Staates. Auch diese Implikation des Pareto-Kriteriums ist deshalb nicht wertfrei.

Selbstbestimmung

Schließlich impliziert das Pareto-Kriterium Benevolenz, d.h. das Fehlen von Neid und Missgunst. Nach diesem Kriterium würde es z.B. als Wohlfahrtssteigerung angesehen, wenn Ressourcen so eingesetzt werden, dass ein bereits extrem reiches Mitglied der Gesellschaft noch reicher würde, vorausgesetzt, die anderen würden dadurch nicht ärmer. Es widerspricht nicht der Vernunft, wenn man eine derart weitgehende Benevolenz ablehnt.

Benevolenz

Diese vier Argumente sprechen nicht notwendig gegen die Verwendung des Pareto-Kriteriums. Sie sollen aber deutlich machen, dass dieses Kriterium nicht wertfrei ist. Falls die Gesellschaft die durch das Kriterium implizierten Werturteile nicht akzeptiert, kann sie durchaus Allokationen bevorzugen, welche nicht Pareto-optimal sind. Aus gegensätzlichen Werturteilen können sich u.U. Rechtfertigungen für Eingriffe des Staates in den Marktmechanismus ergeben.

Konsequenz

## Übungsaufgabe 15

Ist es denkbar, dass eine Allokation, welche im Wege des freien Tausches zu Stande gekommen ist, nicht Pareto-optimal ist?

Alternatives  
Wohlfahrtskonzept

In der Mikroökonomik ist ein zweites Konzept zur sozialen Evaluation gängig. Dieses ist mit der ersten Norm verwandt, aber doch von ihr unterscheidbar. Konzeptionell sollen zwei verschiedene Allokationen hinsichtlich der in ihnen erreichten Wohlfahrt wie folgt verglichen werden: Man stelle sich vor, die Gesellschaft gehe von der einen Allokation auf die andere über. Dabei entstehen für die Mitglieder der Gesellschaft eine Reihe von positiven und eine Reihe von negativen Konsequenzen. Für jedes einzelne Individuum werden diese beiden Arten von Konsequenzen erfasst. Die positiven werden als „Nutzen“, die negativen als „Kosten“ bezeichnet. Dann werden die vielen einzelnen Nutzen, die auf individueller Ebene entstehen, aggregiert und ergeben damit den gesellschaftlichen Nutzen des Übergangs. Genauso erhält man die gesellschaftlichen Kosten.<sup>45</sup> Liegt der gesellschaftliche Nutzen über den gesellschaftlichen Kosten, so ist ein Übergang von der ersten Allokation zur zweiten aus gesellschaftlicher Sicht empfehlenswert, die zweite Allokation ist also gesellschaftlich besser als die erste. Von verschiedenen Alternativen ist diejenige die sozial beste, bei deren Erreichung die höchste gesellschaftliche Nutzen-Kosten-Differenz (der höchste „Nettonutzen“) entsteht. Auf das obige unserer kleinen Feldstudie entnommene Beispiel bezogen bedeutet dies Folgendes: Bei dem Tausch Äpfel gegen Birnen bestehen die Kosten des Apfelbesitzers darin, dass er seinen Apfelvorrat abgibt. Sein Nutzen besteht darin, dass er den Birnenvorrat seines Gegenübers erhält. Für den Birnenbesitzer verhält es sich entsprechend. So wie die Präferenzen der beiden beteiligten Individuen nun einmal beschaffen sind, ist es klar, dass der Nutzen eines Übergangs von der ersten Allokation zur zweiten für jeden der Beteiligten über den Kosten dieses Übergangs liegt. Natürlich folgt daraus, dass auch die aggregierten Nutzen der aus den beiden Individuen bestehenden Gesellschaft über den aggregierten Kosten liegen.

Kritik am Nutzen-  
aggregationskonzept

Wenn wir uns von unserem sehr einfach gestrickten Beispiel lösen, zeigt sich jedoch ein schwerwiegendes Problem bei der Anwendung der hier vorgestellten Methode der sozialen Wohlfahrtsmessung. Die Idee, eine Differenz zwischen den sozialen Nutzen und den sozialen Kosten einer Reallokation bilden zu können,

<sup>45</sup> Es ist wichtig zu erkennen, dass bei dieser Konstruktion die Gesellschaft als bloße Summe ihrer Mitglieder und die gesellschaftliche Wohlfahrt als bloße Summe der individuellen Wohlfahrten erscheint. Der hier zugrunde liegende Ansatz wird als normativer Individualismus bezeichnet. Außerdem wird hier nicht gefragt, warum und inwiefern ein Individuum durch eine bestimmte Reallokation besser gestellt wird. Es reicht, wenn sich die Besserstellung nach der subjektiven Einschätzung des Individuums tatsächlich ergibt. Hier wirkt sich wieder der oben bereits angesprochene Grundsatz der Konsumentensouveränität aus.



setzt voraus, dass Nutzen und Kosten zunächst auf der Ebene der einzelnen Mitglieder der Gesellschaft gemessen und dann aggregiert werden können. Dazu müssten wir über ein Nutzenmaß verfügen, das den Nutzen „kardinal“ bestimmt, so wie Entfernungen in Metern (oder Yards), Gewichte in Kilogramm (oder Pounds), Zeiten in Stunden usw. gemessen werden. Nur dann können wir nämlich die von verschiedenen Individuen empfundenen Nutzen (und Kosten) sinnvoll miteinander vergleichen und zusammenzählen. Ein solches Nutzenmaß ist bis heute nicht gefunden und die Chancen dafür, dass sich dies bald ändert, stehen nicht gut.

### Übungsaufgabe 16

Welche Bedenken lassen sich gegen das Konzept der Aggregation von Kosten und Nutzen vorbringen?

Besäßen die Bedenken auch dann Gültigkeit, wenn die Nutzen interpersonell vergleichbar wären?

In der Wirtschaftswissenschaft ist man daher darauf verfallen, wenigstens eine Näherungsgröße für den Nutzen zu finden, bei der die hier angesprochenen Probleme der Messbarkeit und interpersonellen Vergleichbarkeit nicht auftreten. Die Näherungsgröße, die sich in der Mainstream-Ökonomik durchgesetzt hat, ist die *Zahlungsbereitschaft*. Das Konzept ist suggestiv, weil die Zahlungsbereitschaft zweifellos eng mit dem Nutzen korreliert ist. Je mehr Nutzen sich ein Individuum von einer zusätzlichen Versorgung mit einem bestimmten Gut verspricht, desto höher wird ceteris paribus seine Bereitschaft sein, Geld (andere Güter) zu opfern, um in den Genuss des Gutes zu kommen. Soweit so gut; dennoch muss darauf hingewiesen werden, dass die Zahlungsbereitschaft keineswegs mit dem Nutzen identisch ist. Sie gibt den Nutzen vielmehr insofern systematisch verzerrt wider, als sie auch von der *Zahlungsfähigkeit* der betreffenden Person beeinflusst wird. Die beiden Einflussgrößen „Nutzen“ (um den es in diesem Zusammenhang eigentlich geht) und „Zahlungsfähigkeit“ (der Störterm) gehen bei diesem Konzept eine unauflösliche Verbindung ein. Zwei Haushalte mit der Präferenzidentität einiger Zwillinge werden dennoch unterschiedliche Zahlungsbereitschaften aufweisen, wenn der eine wohlhabender als der andere ist. Eine hohe Kaufkraft wirkt sozusagen als Verstärker bei der Übersetzung von Nutzenempfindungen in Zahlungsbereitschaften. Werden Zahlungsbereitschaften von Individuen unkorrigiert als Maß für ihre Nutzensvorstellungen verwandt, so impliziert dies das Werturteil, die herrschende Einkommensverteilung sei (wenigstens einigermaßen) gerecht. Anders ausgedrückt: Wenn man der Ansicht ist, die bestehende Verteilung sei von den Mitgliedern der Gesellschaft akzeptiert, kann man die Zahlungsbereitschaften

Zahlungsbereitschaft als  
Indikator des Nutzens

als Näherungsgröße für die Nutzensvorstellungen verwenden.<sup>46</sup> Trotz dieser Schwächen wird die Zahlungsbereitschaft gern als Näherungsgröße für den Nutzen herangezogen. Der Umstand, dass dem Ökonomen die Natur der Schwäche dieses Indikators bekannt ist, erleichtert ihm seine reflektierte Verwendung.

Vergleich von  
Wirtschaftsordnungen

Besondere Vorsicht ist am Platze, wenn man die Methode der Messung aggregierter Zahlungsbereitschaften für den wertenden Vergleich der Allokationsergebnisse unterschiedlicher Wirtschaftsordnungen heranziehen möchte. Hier muss gesehen werden, dass die Zahlungsbereitschaft einerseits eine wichtige Funktion im marktwirtschaftlichen System erfüllt, andererseits aber konstituierendes Element des hier angesprochenen evaluativen Instrumentariums ist. Die Norm, mit der Ergebnisse der Marktwirtschaft im Vergleich zu den Ergebnissen anderer Wirtschaftsordnungen evaluiert werden, ist also nicht unabhängig von dem Gegenstand der Evaluation. Bewertungsmaßstab und Bewertungsobjekt weisen vielmehr eine erhebliche Verwandtschaft auf.<sup>47</sup> Hierin könnten skeptische Betrachter einen von vornherein der Marktwirtschaft eingeräumten „Wettbewerbsvorteil“ beim Vergleich von Systemen erblicken. Wer dieses Problem ausschließen will, darf den hier erörterten Bewertungsmaßstab nicht auf den Vergleich von Wirtschaftsordnungen anwenden, sondern nur auf den Vergleich verschiedener Allokationen, die im Rahmen der marktwirtschaftlichen Ordnung unter verschiedenen Rahmenbedingungen erreicht werden. Das wäre immer noch ein weites und fruchtbares Feld der Anwendung, zumal es weltweit fast nur noch Marktwirtschaften gibt!

Marktmechanismus erzeugt nur unter Idealbedingungen Optimalität

Legen wir die von der Mikroökonomik ausgearbeiteten Normen für die gesellschaftliche Wohlfahrt als Messlatte an die Ergebnisse unserer Analyse von Märkten (und gegebenenfalls anderen Allokationsmechanismen) an, so zeigt sich, dass die Ergebnisse dem Anspruch, das soziale Wohl zu maximieren, im Allgemeinen<sup>48</sup> nicht genügen. Dies ist kein Wunder, denn *soziale Optimalität* ist ein hohes Ziel. Vielleicht sollte es – damit dem Polarstern ähnlich – eher dazu dienen, Orientierungshilfen zu geben, als erreicht zu werden. Tatsächlich erweist sich, dass verschiedene Organisationsformen von Märkten das Ziel der sozialen Optimalität in sehr unterschiedlichem Ausmaß verfehlen. So zeigt sich z.B., dass im Allgemeinen wettbewerbswirtschaftlich verfasste Märkte dem Ziel der gesellschaftlichen Wohlfahrtsmehrung besser dienen als monopolistische Märkte. Eine Bewertung mit dem oben skizzierten Kriterium belegt z.B. auch, dass es besser ist, Märkte so zu organisieren, dass die Entscheidungsträger mit Umweltressourcen

<sup>46</sup> In Kapitel 2.4 werden wir versuchen, das „Unmögliche möglich zu machen“ und den Begriff des Nutzens für wirtschaftspolitische Zwecke zu operationalisieren.

<sup>47</sup> Das ist ja fast so, als wäre die Nadel des Kompasses mit dem Steuer des Schiffs verbunden, – nicht gerade eine vertrauenerweckende Orientierungshilfe.

<sup>48</sup> Eine wesentliche Ausnahme von dieser Regel wird in Kurseinheit 4 besprochen.

verantwortlich umgehen, als bei einer Organisation, die es jedem gestattet, seine Schadstoffe haltlos in die Luft (oder andere Umweltmedien) zu pusten.

### Übungsaufgabe 17

Wir betrachten zwei Gesellschaften, die bis auf ihre Anschauungen zur Gerechtigkeit völlig identisch sind. Gesellschaft *A* hält die bestehende Verteilung der Einkommen (und damit der Zahlungsfähigkeiten) für gerecht, Gesellschaft *B* nicht. In beiden Gesellschaften werden identische Reformvorschläge gemacht, die bei ihrer Realisierung zu einer Reallokation der Ressourcen führen würden. Gesellschaft *A* verspricht sich hiervon eine Wohlfahrtssteigerung. Muss sich dann auch Gesellschaft *B* eine Wohlfahrtssteigerung versprechen? Begründen Sie Ihre Antwort!

#### 1.1.4. Mikroökonomik als Regulierungstheorie

Es ist eine Sache, unterschiedliche Grade von Abweichungen zwischen verschiedenen Marktergebnissen und dem Ideal der sozialen Optimalität zu konstatieren. Eine andere Sache ist es zu sagen, wie Marktergebnisse verbessert werden können. Eine wesentliche Staatsaufgabe besteht darin, Wirtschaft und Gesellschaft so zu verfassen, dass das individuelle Streben der Entscheidungsträger nach Wahrung ihrer Interessen nicht „zu sehr“ in Konflikt mit dem Ziel der Gemeinwohlförderung gerät. Die oben konstatierte Abweichung zwischen Marktgleichgewicht und sozialem Optimum begründet also zunächst einen „Anfangsverdacht“ hinsichtlich der Notwendigkeit staatlichen Handelns. Natürlich wäre es kurzschlüssig, von jeder Divergenz zwischen Gleichgewicht und Optimum gleich auf die Notwendigkeit eines Staatseingriffes zu schließen. Schließlich muss immer geprüft werden, ob der Staat es im jeweiligen Fall wirklich besser kann als der Markt. Außerdem muss berücksichtigt werden, dass die staatliche Aktivität selbst Ressourcen verzehrt.

Wann sollte der Staat regulierend eingreifen?

Dort, wo jedoch auch nach Berücksichtigung dieser beiden Einschränkungen ein Staatseingriff nötig erscheint, werden sich in aller Regel viele alternative Möglichkeiten bieten, die staatliche Aktivität auszugestalten. Die Mikroökonomik kann hier bei der Auswahl helfen, indem sie die alternativen staatlichen Eingriffe ebenso einer Prüfung unterzieht, wie die Marktergebnisse selbst, die Anstoß zum staatlichen Eingriff gegeben haben. Sie setzt dabei ihre oben erklärten Werkzeuge der Entscheidungstheorie und der Koordinationstheorie fruchtbar ein. So wird nicht unterstellt, dass die Normadressaten eine staatliche Regelung einfach umsetzen und damit „der Fall erledigt“ ist. Vielmehr wird gesehen, dass staatliche Anordnungen die Restriktionen, unter denen Entscheidungsträger ihre Ziele verfolgen können, verändern. Der Mikroökonom wird also davon ausgehen, dass der Normadressat nicht einfach das Ziel, das der Staat mit seinem Eingriff im Auge hatte, erreicht. Vielmehr versucht der Entscheidungsträger nach wie vor sein eigenes Ziel zu verfolgen, lediglich unter nun geänderten Rahmenbedingungen. Dabei kann etwas ganz anderes herauskommen, als man erwartet, wenn man diesen Zu-

Staat braucht Mikroökonomik!

sammenhang nicht sieht. Die Vorstellung von der Art und Weise, wie Märkte funktionieren, gibt dann einen Anhaltspunkt dafür, wie sich die Anpassungen vieler einzelner Entscheidungsträger an eine staatliche Maßnahme in der Volkswirtschaft auswirken. Die hier skizzierte mikroökonomische Sichtweise staatlicher Regulierung kann zur Verbesserung des Designs dieser Regulierung führen. Der Staat kann die tatsächlichen Auswirkungen seiner Regulierungen besser beurteilen, wenn er bei seiner Prognose die mikroökonomische Entscheidungs- und Koordinationstheorie verwendet. Die Theorie liefert auch Hinweise auf mögliche „Risiken und Nebenwirkungen“ der staatlichen Therapie, die bei einer theorielosen Abschätzung ihrer Wirkungen womöglich übersehen worden wären. Er wird diejenige Form der Regulierung wählen, die *nach Ablauf der Anpassungsmechanismen auf individueller und marktlicher Ebene* das beste Ergebnis zeitigt. Bei diesen Überlegungen wird auch deutlich, dass die vier genannten Elemente der Mikroökonomik, welche die Gliederung unseres Kapitels 1.1 abgeben (Entscheidung, Koordination, Evaluation und Regulierung) nicht unabhängig voneinander zu sehen sind. Es handelt sich vielmehr um eine Hierarchie von Betrachtungsebenen. Die letzte Ebene (staatliche Regulierung) ist ohne Berücksichtigung aller anderen Ebenen nicht denkbar.

### Übungsaufgabe 18

In einer Gesellschaft werde die Einführung eines Mindestlohns diskutiert, um die Einkommen der ungelernten Beschäftigten zu erhöhen. Welche Überlegungen sollte der Staat Ihrer Meinung nach anstellen, um die voraussichtlichen Auswirkungen einer derartigen Regulierung des Marktmechanismus abzuschätzen?

## 1.2. Wie wird Mikroökonomik in diesem Kurs erklärt?

### 1.2.1. Methodologische Vorbemerkung

Typisch für die Herangehensweise der Ökonomen an die in diesem Kurs behandelten (und andere) Fragen, ist die *modelltheoretische Analyse*. Es geht in der ökonomischen Theorie nicht darum, alle in der Welt auftretenden Einzelfälle von Allokationsproblemen in ihren historisch zustande gekommenen Einzelheiten zu beschreiben, erklären und anschließend zu bewerten. Vielmehr soll die gemeinsame Struktur herausgearbeitet werden, die verschiedenen Klassen von Einzelfällen zu Grunde liegt. Besonderes Augenmerk gilt dabei den Anreizwirkungen von Rahmenbedingungen auf das Verhalten der Entscheidungsträger. Bei diesem Vorhaben ist es unverzichtbar, von vielerlei Einzelheiten konkreter Anwendungsfälle zu abstrahieren. Dabei bedient sich die Ökonomik der Konstruktion von vereinfachten Abbildern ihres Untersuchungsgegenstandes, die als Modelle bezeichnet werden. Wer die Realität durch die Brille eines ökonomischen Modells betrachtet, erkennt dort, wo er ohne Brille nur ein einziges Durcheinander wahrgenommen hat, ein Ordnungsprinzip, das die einzelnen Elemente der Realität zueinander in Beziehung setzt.<sup>49</sup> Allerdings sind manche Einzelheiten mit der Brille überhaupt nicht mehr zu sehen und außerdem gibt es verschiedene Brillen.

Modelltheoretische  
Analyse

Häufig werden ökonomische Modelle in mathematischer Form dargestellt und analysiert. Dies erleichtert die Erfassung komplexer Zusammenhänge und erhöht die Transparenz der Darstellung. Die Modellergebnisse und die Bedingungen, unter denen sie erzielt wurden, sind leichter zu überprüfen.<sup>50</sup> Die mathematische Modellierung ist kein Selbstzweck, sondern steht stets im Dienste des wirtschaftswissenschaftlichen Erkenntnisinteresses. Keineswegs darf sich der Modellbauer an ihrer Eleganz berauschen.<sup>51</sup> Kritiker der Mathematisierung wenden ein, dass sie eine bestimmte Form der selektiven Wahrnehmung begünstige: Aspekte der Realität, die einer mathematischen Darstellung schlechter zugänglich sind als andere, würden systematisch übersehen.

Die Rolle der  
Mathematik

49 Die Modellbildung befriedigt ein menschliches Grundbedürfnis: „*Der Verstand, selbst wenn geschwächt, trachtet jedoch nach Ordnung; verloren in einem Irrgarten, wo sich die Erzählhandlungen aufspalten und vervielfachen, strebt er danach, ein Gesetz der Serie zu finden, ein Bedeutungssystem, ... zu entdecken*“, Malcolm BRADBURY, „Wechselkurse“, 1993.

50 Wir wissen, dass nicht alle Studierenden diese Einschätzung teilen.

51 Für diejenigen Kolleginnen und Kollegen unter unseren Lesern, die sich in dieser Hinsicht für gefährdet halten, halten die Autoren folgenden Tipp bereit: Sprechen Sie sich mehrfach vor: „Im Vergleich zu richtigen Mathematikern sind meine mathematischen Fähigkeiten sehr begrenzt.“ Die ernüchternde Wirkung tritt i.d.R. unmittelbar ein. (Bei Bedarf mehrfach anwenden.)

<p>Beispiel für die Bestandteile eines ökonomischen Modells</p>	<p>Genauer handelt es sich bei einem Modell um ein abstraktes Ursache-Wirkungssystem, das aus folgenden Teilen besteht:<sup>52</sup></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Definitionen (Beispiel: Gewinn = Erlös – Kosten)</li> <li>b) Annahmen über das Verhalten der Entscheidungsträger (Beispiel: Firmen streben danach, ihren Gewinn, Haushalte danach, ihren Nutzen zu maximieren.)</li> <li>c) Annahmen über die Rahmenbedingungen, unter denen die Entscheidungsträger ihrem Ziel näherkommen können (Beispiel: Die Firmen verfügen über alle Informationen, die sie für ihre Gewinnmaximierung benötigen.)</li> <li>d) Schlussfolgerungen (Beispiel: Die Firma produziert eine Menge, für die der Grenzerlös den Grenzkosten gleichkommt.)</li> </ul>
<p>Modellbildung als Optimierungsproblem</p>	<p>Die Konstruktion von Annahmen, auf denen das Modell beruht, ist ein besonders wichtiges und schwieriges Unterfangen: Einerseits sollen die Annahmen geeignet sein, das zu analysierende Problem einfach darzustellen. Eine der wichtigsten Aufgaben des Modells besteht schließlich darin, die den Betrachter häufig zur Resignation treibende hohe Komplexität der Realität zu reduzieren. Andererseits dürfen die Annahmen aber nicht so radikal vereinfachend sein, dass die „wesentlichen“ Aspekte des zu analysierenden Problems aus der Modellbetrachtung ausgeblendet werden. Die Konstruktion von ökonomischen Modellen (also in aller Regel von Optimierungsmodellen) stellt also selbst ein Optimierungsproblem dar. Diese Optimierung ist ohne Wertung des Analysierenden nicht möglich, denn er muss darüber befinden, welche Aspekte des zu untersuchenden Problems aus seiner Sicht „wesentlich“ sind und welche anderen dagegen vernachlässigt werden können. So betrachtet ist die häufig zu hörende Kritik, ein Modell sei „unrealistisch“, noch nicht ausreichend, um Unzufriedenheit mit dem Modell überzeugend zu begründen. Die Kritik müsste vielmehr darlegen, dass das betreffende Modell nicht die im Erörterungszusammenhang optimale Mischung von Realismus und Abstraktion aufweist.</p>
<p>Der Fall der Information über die Produktionsfaktoren</p>	<p>Sehen wir uns zur Verdeutlichung die vorstehend unter c) als Beispiel aufgeführte Annahme hinsichtlich des Informationsgrades des Entscheidungsträgers an. Sicher ist „vollständige Information“ unrealistisch. Die Annahme hat aber den Vorteil, dass sie die auf ihrer Grundlage durchgeführten Überlegungen drastisch vereinfacht. Je nach Erörterungszusammenhang mag dieser Vorteil den Nachteil des mangelnden Realismus überkompensieren. So ist es sicher richtig, dass eine Firma, die einen Arbeitnehmer einstellt, weder seine persönliche Eignung für die ins Auge gefasste Tätigkeit genau beobachten kann, noch seine Neigung, die persönlichen Fähigkeiten tatsächlich voll in den Dienst seines Arbeitgebers zu stellen. Soll ein Modell nun erklären, wie die betreffende Firma auf einen Werbefeldzug</p>

<sup>52</sup> Wir haben hier das Modell der individuellen Entscheidungsfindung vor Augen.



ihres Konkurrenten reagiert oder wie sie sich an die Erhebung einer Abgabe auf ihre Emissionen anpasst, so ist es sicher vertretbar, von der oben dargestellten Tatsache unvollständiger Information bezüglich der Leistung des Arbeitnehmers abzusehen. Dieses Informationsproblem hat zu wenig mit dem Erklärungsziel des Modells zu tun, um Berücksichtigung zu finden. Geht es dagegen bei dem in Rede stehenden Modell darum herauszufinden, welches von alternativen Entlohnungssystemen dem Gewinnmaximierungsziel der Firma am ehesten dienlich ist, so liegt das angesprochene Informationsdefizit im Kern des zu lösenden Problems. Entsprechend sollte es bei der Modellierung berücksichtigt werden.

Ein weiteres Beispiel:

Der Fall der Information  
über die Produkte

Zweifellos können die Haushalte die Sicherheit der von ihnen verwendeten Produkte häufig nicht oder nur unzureichend einschätzen. Frage: Soll dieser Umstand bei der Modellbildung Berücksichtigung finden? Antwort: Es kommt darauf an. Wollen wir die Auswirkungen einer Mehrwertsteuererhöhung auf die aggregierte Konsumgüternachfrage studieren, so ist davon abzuraten, das angesprochene Informationsdefizit zu berücksichtigen. Wir würden unser Modell damit wesentlich unübersichtlicher gestalten, ohne seinen Erklärungswert wesentlich zu erhöhen. Nehmen wir dagegen die Anreizwirkungen alternativer Ausgestaltungen eines Produkthaftungsgesetzes (z.B.: Gefährdungshaftung versus Verschuldenshaftung) unter die mikroökonomische Lupe, so sollte das genannte Informationsproblem ins Zentrum der Modellbildung gestellt werden.<sup>53</sup>

### Übungsaufgabe 19

In der ökonomischen Theorie der Kriminalität wird oftmals nur der Abschreckungseffekt einer Freiheitsstrafe modelliert, nicht dagegen der „Verhinderungseffekt“. Mit Letzterem ist gemeint, dass ein inhaftierter Straftäter während seiner Haft keine weiteren Straftaten begehen kann, jedenfalls nicht außerhalb der Gefängnismauern. Überlegen Sie sich bitte zwei Fragestellungen, bei denen einmal die Vernachlässigung des Verhinderungseffekts aus Gründen der Problemvereinfachung vertretbar und einmal nicht vertretbar ist.

Natürlich ist die Entscheidung über die problemadäquate Konstruktion von Annahmen meist nicht so einfach wie in unseren Beispielen. Sie bleibt stets eine Frage der persönlichen Wertung und des Fingerspitzengefühls. Traditionen in der Modellbildung, wie sie sich im Laufe der Geschichte der Wirtschaftstheorie herausgebildet haben, erleichtern die Entscheidungsfindung wesentlich, können und sollen das eigene Denken des Modellkonstruktors aber nicht ersetzen. Häufig ist es so, dass bei der Modellbildung nicht nur die Entscheidung zugunsten einer bestimmten Annahme getroffen wird und alle alternativen Konstruktionen ignoriert werden. Vielmehr besteht der Zweck der Übung häufig gerade darin herauszufin-

Methode der  
Annahmenvariation

<sup>53</sup> - und so geschieht es denn auch in der einschlägigen Literatur, z.B. bei ENDRES/LÜDEKE (2001).



den, wie sich die Ergebnisse ändern, wenn Annahmen variiert werden. So werden in dem vorliegenden Kurs die Erörterungen unter der Annahme „vollständiger Information“ angestellt. In dem Kurs „Marktversagen“ wird gezeigt, wie sich die Analyse und ihre Ergebnisse ändern, wenn von dieser Voraussetzung abgewichen wird. Ein weiteres sehr relevantes Beispiel für das Interesse, das die ökonomische Theorie den Einflüssen von Annahmenvariationen auf die Ergebnisse entgegenbringt, geben wir in Kurseinheit 5. Hier wird gezeigt, wie sich die Marktallokation ändert, wenn die Annahme über die Marktform (d.h. über die Intensität der auf dem Markt herrschenden Konkurrenz) variiert wird. Ob durch die Variation von Annahmen eine „neue“ Theorie entsteht oder nur eine „Variante“ der Theorie, ist eine Frage der persönlichen Gewichtung, die auch von der Gewohnheit abhängt.

Früher ist z.B. häufig die Auffassung vertreten worden, „vollständige Information“ sei ein integraler Bestandteil des Modells des Homo Oeconomicus im engeren Sinne. Heute ist mehr die Auffassung gängig, der rationale Umgang mit unvollständiger Information sei mit dem Modell des Homo Oeconomicus im engeren Sinne vollständig vereinbar.<sup>54</sup> Ist damit eine neue Theorie entstanden oder „nur“ die alte verallgemeinert worden? Weder die Rationalitätsannahme noch die Egoismusannahme werden ja von der Unvollständigkeit der Information tangiert. Dadurch, dass der Entscheidungsträger im Modell unvollständiger Information bei der Verfolgung seines Ziels mit einer zusätzlichen Schwierigkeit („Restriktion“) fertig werden muss, ist er nicht weniger „ökonomisch“ als sein Gegenstück in der Welt mit vollständiger Information. Man könnte sogar sagen, dass ein echter Homo Oeconomicus im Allgemeinen Wert darauf legt, unvollständig informiert zu sein, wenn Information etwas kostet.<sup>55</sup> Der rationale Entscheidungsträger wird auf zusätzliche Informationen verzichten, sobald er die dafür aufzuwendenden Kosten für höher hält als die zu erwartenden Nutzen.<sup>56</sup>

54 Schärfer formuliert dies KIRCHGÄSSNER (2008), S. 17, 27, 29. Er wendet sich gegen das „Zerrbild“ des Homo Oeconomicus, das uns aus vielen mikroökonomischen Lehrbüchern als vollständig informierter Entscheidungsträger entgegentrete. Bei diesem „extremen Spezialfall“ handele es sich allenfalls um den „Paleo-Homo Oeconomicus“.

55 Vielleicht lässt sich mit dieser Sicht auch das oben kurz vorgestellte Konzept der beschränkten Rationalität mit dem strengen Rationalitätserfordernis des Homo Oeconomicus versöhnen: Je knapper die Problemlösungskapazität ausfällt, desto höher sind die Kosten der Informationsbeschaffung und Verarbeitung. Entscheidet das Individuum auf der Grundlage einer unvollständigen Kenntnis der Alternativen, dann ist das keine Abweichung vom Rationalverhalten, sondern ein haushälterischer Umgang mit seiner knappen Kapazität. So betrachtet kann das Befolgen von einfachen Daumenregeln in manchen Situationen durchaus nutzenmaximierend sein. Vgl. CONLISK (1996) und KIRCHGÄSSNER (2008). Es soll hier aber nicht verschwiegen werden, dass sich viele Vertreter des Konzepts der beschränkten Rationalität gegen die in dieser Fußnote betrachteten „Annäherungsversuche des Homo Oeconomicus“ vehement wehren. So betonen GIGERENZER/SELTEN (2002), S. 4, „*Optimizing under constraints*“ sei „*inconsistent with our vision of bounded rationality*.“ Dazu äußerst kritisch: LIPMAN (2002).

56 Genau kennt er natürlich die Nutzen und Kosten der Information nicht, dazu müsste er die Information ja erst haben. Die mit diesem Spezifikum des Gutes „Information“ verbundenen Probleme werden in der Literatur als „Informationsparadox“ bezeichnet.

### 1.2.2. Überblick

Wir haben oben den Gegenstand und die Methode der mikroökonomischen Theorie einführend erläutert. Ehe wir uns nun ins Getümmel stürzen, möchten wir kurz die in den einzelnen Teilen des Kurses erörterten Fragestellungen vorstellen. Dabei geht es uns nicht um Zusammenfassungen der Inhalte. Diese finden sich am Schluss eines jeden Kapitels. Vielmehr wollen wir im Folgenden bei einer Tour d’horizon den roten Faden der in diesem Kurs vorgetragenen Argumentation in den Blick nehmen. Damit versuchen wir, die angesichts des großen Umfangs des Kurses zweifellos vorhandene Gefahr abzuwehren, dass sich der Leser in den Einzelheiten verliert.

Tour d’horizon

Im vorstehenden Text wurde analytisch zwischen entscheidungs-, koordinations-, evaluations- und regulierungstheoretischen Aspekten der Mikroökonomik unterschieden. Obwohl die verschiedenen Aspekte zweifellos interagieren, hilft ihre Trennung doch bei der Orientierung im unwegsamen Gelände der mikroökonomischen Theorie.

So sind die beiden auf diese Einführung folgenden Kurseinheiten „Theorie des Haushalts“ und „Theorie der Firma“ zweifellos bei weitem überwiegend als Entscheidungstheorie zu begreifen:

Mikroökonomik als  
Entscheidungstheorie

Jedes Theaterstück braucht seine Akteure. Was diese sagen und tun, ist durch ihre Rollen festgelegt. *Das Theaterstück der Mikroökonomik kennt in seiner einfachsten Form (mikroökonomisches Bauerntheater) zwei tragende Rollen. Es sind dies der Haushalt und die Firma.* Etwas grobschlächtig ausgedrückt (wie dies im Bauerntheater eben so üblich ist), besteht die Rolle des Haushalts darin, Konsumgüter nachzufragen und Produktionsfaktoren anzubieten. Im Theater (wie im wirklichen Leben) ist es wichtig, dass die beiden Hauptakteure zueinander passen. Entsprechend besteht die Rolle der Firma darin, Konsumgüter anzubieten und Produktionsfaktoren nachzufragen. Die Theorie der Entscheidung des Haushalts über die Nachfrage nach Gütern und das Angebot an Produktionsfaktoren ist der Kern der Kurseinheit „Theorie des Haushalts“. Die Entscheidung der Firma über das Angebot von Gütern und die Nachfrage nach Produktionsfaktoren steht im Zentrum der Kurseinheit 3 über die „Theorie der Firma“. So unterschiedlich diese Rollen auch sind, das Muster, nach dem die Akteure „ticken“, ist beiden gemeinsam, – der Homo Oeconomicus, wie er oben erläutert wurde.

In den oben kurz angesprochenen Kurseinheiten 2 und 3 richtet sich der analytische Focus auf jeweils einen individuellen Entscheidungsträger. Allerdings wird nicht behauptet, dass er seine Entscheidung „im luftleeren Raum“ treffe. Die Rahmenbedingungen, unter denen er handelt, werden jedoch nicht weiter problematisiert.

Dies ändert sich fundamental in den Kurseinheiten 4 und 5. Ein Theaterstück, in dem die Akteure nichts miteinander zu tun haben, ist in seiner Lebensferne belanglos. Gerade die Interaktionen eines Akteurs mit seiner Umwelt (die in der

Mikroökonomik als  
Koordinationstheorie

schärfsten Version in einem anderen Akteur besteht) machen die Sache interessant.

Die Interaktion zwischen den Akteuren folgt gewissen „Spielregeln“. *Zweck der Spielregeln ist im Stück der Mikroökonomik die Koordination der Pläne von Haushalten und Firmen.* In den Kurseinheiten 4 und 5 wird der Marktmechanismus als Regelwerk zur Koordination von Firmen und Haushalten bei ihren Entscheidungen untersucht, Güter und Produktionsfaktoren anzubieten bzw. nachzufragen. Dabei werden die Pläne von Firmen und Haushalten über den Preis aufeinander abgestimmt. Mit dem Begriff „Markt“ ist der Koordinationsmechanismus jedoch nur sehr allgemein beschrieben. Es gibt sehr verschiedene Regelwerke, die unter diesem Begriff summiert werden können. In Kurseinheit 4 wird die Koordination von Anbietern und Nachfragern für die Marktform der vollständigen Konkurrenz, in Kurseinheit 5 für die des Monopols behandelt. Die Marktform des Oligopols und die der in letzter Zeit stärker in den Blickpunkt gerückten Netzwerkmärkte können in dem vorliegenden Kurs aus Platzgründen nicht mehr berücksichtigt werden. Ihre Behandlung erfolgt in dem Kurs „Preisbildung auf unvollkommenen Märkten und allgemeines Gleichgewicht“

Die verschiedenen Typen von Märkten unterscheiden sich (unter anderem) wesentlich darin, wie der einzelne Akteur das Umfeld seiner Entscheidungen wahrnimmt. Zu diesem Umfeld gehören auch die anderen Akteure. Betrachten wir als Beispiel die Marktform der vollständigen Konkurrenz (Kurseinheit 4). Hier verhält sich der einzelne Akteur so, als hätte er keinerlei Einfluss auf das Verhalten der anderen Akteure. Deren Verhalten ist für ihn ein unabänderlicher Aspekt des „Zustandes der Natur“, ganz ähnlich den Gesetzen der Schwerkraft oder denen des bayerischen Landtages. Völlig anders ist dies beispielsweise im Oligopol. Hier sieht jeder Akteur das Weiße im Auge seines Gegenübers wie bei einem Boxkampf (oder einer Liebesbeziehung). Wenn der Akteur eine Entscheidung trifft, z.B. ein Anbieter den Preis seines Produktes ändert, dann muss er damit rechnen, dass sein Konkurrent entsprechend reagiert. Die Reaktion des Konkurrenten wird auf die Situation des Erstgenannten zurückwirken und muss bei der Entscheidung einkalkuliert werden. Symmetrisch gilt dasselbe natürlich für den Konkurrenten. Durch den hier herausgegriffenen Vergleich zwischen vollständiger Konkurrenz und Oligopol wird deutlich, dass die spezielle Struktur des Marktes, in dem sich ein Akteur bewegt, von großer Bedeutung für seine zu treffende Entscheidung ist.

Mikroökonomik als  
Evaluationstheorie

In den Kurseinheiten 4 und 5 steht die Frage nach der Koordination individueller Entscheidungen durch den Marktmechanismus in seinen beiden polaren Ausprägungen im Vordergrund der Betrachtung. In zweiter Linie wird jedoch in diesen beiden Kurseinheiten gefragt, wie das Ergebnis der marktlichen Koordinationsleistung „aus der Sicht der Gesellschaft“ zu bewerten sei. *Die Mikroökonomik als Koordinationstheorie wird also hier durch evaluationstheoretische Elemente ergänzt.*

Vollends im Vordergrund der Betrachtung steht der evaluationstheoretische Aspekt dagegen in dem Kurs „Preisbildung auf unvollkommenen Märkten und allgemeines Gleichgewicht“. Dort wird gezeigt, dass der Marktmechanismus unter bestimmten Bedingungen zu Ergebnissen führt, die im oben angedeuteten Sinne „sozial optimal“ sind. Andererseits wird gezeigt, dass diese Bedingungen praktisch niemals vollständig erfüllt sind. Anders als dieses Kernstück der mikroökonomischen Theorie häufig verstanden wird, darf das zitierte Ergebnis deshalb keineswegs als „Marktapologetik“ gedeutet werden. *In unserer Erörterung wird vielmehr deutlich, dass die Bedingungen für die soziale Optimalität von Marktsystemen sehr restriktiv sind.*

Auf diese Feststellung muss natürlich die Frage folgen, welche Ergebnisse sich einstellen, wenn die in der Kurseinheit „Allgemeines Gleichgewicht“ des Kurses „Preisbildung auf unvollkommenen Märkten und allgemeines Gleichgewicht“ spezifizierten Bedingungen für die soziale Optimalität des Marktsystems nicht erfüllt sind.

Dies geschieht im Kurs „Marktversagen“. Die Struktur dieses Kurses wird dadurch geprägt, *welche* der zuvor genannten Bedingungen jeweils verletzt ist. So muss für das Ergebnis der sozialen Optimalität von Marktgleichgewichten z.B. unterstellt werden, dass keine externen Effekte vorliegen. Diese Bedingung wird in Kurseinheit 1 „Externe Effekte“ des Kurses aufgehoben. Außerdem erfordert die Optimalität von Marktgleichgewichten, dass die Akteure über alle Informationen verfügen, die sie für ihre Entscheidungen benötigen. Diese Bedingung wird in Kurseinheit 3 „Asymmetrische Information“ aufgehoben.

Marktversagen

Beim Design der Kurse „Theorie der Marktwirtschaft“ und „Marktversagen“ steht man vor folgendem Problem: So klar es ist, unter der Rubrik „Marktversagen“ die Probleme externer Effekte, asymmetrischer Information und der (bisher nicht erwähnten) öffentlichen Güter zu erörtern, so unklar ist es, ob hier nicht auch die Erörterung von Märkten bei unvollkommener Konkurrenz erfolgen muss. Schließlich liegt eine der Bedingungen für die soziale Optimalität von Marktgleichgewichten darin, dass auf allen Märkten vollständige Konkurrenz herrschen muss. Entsprechend ist das Marktergebnis im Monopol, Oligopol und bei Netzwerkgütern sozial suboptimal und staatliche (insbesondere wettbewerbspolitische) Gegenmaßnahmen werden in der wirtschaftspolitischen Diskussion diskutiert. Die Theorie von Märkten bei unvollständiger Konkurrenz weist demnach wesentliche evaluations- und regulierungstheoretische Aspekte auf. Sie hätte insofern auch im Kurs „Marktversagen“ platziert werden können. Andererseits unterscheiden sich die marktlichen Allokationsverfahren und -ergebnisse bei unvollständiger Konkurrenz in ihren verschiedenen Spielarten markant von denen der vollständigen Konkurrenz. Dies ist jedoch eine koordinationstheoretische Frage, die im Zusammenhang mit der Marktpreisbildung behandelt werden muss. Natürlich könnte man das Problem lösen, indem man z.B. die koordinationstheoretischen Elemente der Monopoltheorie im Kurs „Theorie der Marktwirtschaft“, die evaluations- und

regulierungstheoretischen Aspekte dagegen im Kurs „Marktversagen“ behandelt hätten. Dies haben wir aus didaktischen Gründen verworfen. Letztlich haben wir die Preisbildung auf Märkten unter vollständiger Konkurrenz und auf Monopolmärkten in den Kurseinheiten 4 und 5 des vorliegenden Kurses „Theorie der Marktwirtschaft“ und die Preisbildung auf Oligopol- und Netzwerkmärkten im Kurs „Preisbildung auf unvollkommenen Märkten und allgemeines Gleichgewicht“ abgehandelt. *Das Gewicht der koordinationstheoretischen Fragestellung erschien uns bei der Diskussion von Monopol-, Oligopol- und Netzwerkmärkten doch höher zu sein als das der evaluations- und regulierungstheoretischen.* Außerdem folgen wir mit dieser Einteilung der Tradition mikroökonomischer Lehrbücher.

Die drei Kurse „Theorie der Marktwirtschaft“, „Marktversagen“ und „Preisbildung auf unvollkommenen Märkten und allgemeines Gleichgewicht“ bauen aufeinander auf. Da ihre Bearbeitung sich aber auf verschiedene Studienabschnitte verteilt, haben wir die einzelnen Teile der Kurse mit einiger Redundanz geschrieben. Damit soll es ermöglicht werden, die Kurse auch mit größerem zeitlichem Abstand zu bearbeiten.

Der Kurs „Theorie der Marktwirtschaft“ bildet ein Pflichtmodul des Bachelorstudiengangs Wirtschaftswissenschaft. Im Rahmen dieses Studiengangs ist seine Bearbeitung im ersten Studienjahr vorgesehen.

Der Kurs „Marktversagen“ bildet ein Wahlpflichtmodul des Bachelorstudiengangs. Seine Bearbeitung ist für das zweite oder dritte Studienjahr vorgesehen.

Der Kurs „Preisbildung auf unvollkommenen Märkten und allgemeines Gleichgewicht“ bildet ein C-Modul des Masterstudiengangs. Seine Bearbeitung ist für das erste oder zweite Studienjahr dieses Studiengangs vorgesehen.

Auch bei zeitlich gestreckter Bearbeitung der verschiedenen Kurse ist die Befassung damit mühselig.<sup>57</sup>

Wir bieten daher für ganz eilige Leserinnen und Leser eine ganz kurze Zusammenfassung des Kernbereichs der mikroökonomischen Theorie.<sup>58</sup>

*Then he began talking about buttons. It was never too early, he said, for me to learn the simple principles of economics, which I would need to know in order to act responsibly, when I was older.*

*“Suppose you begin with two buttons”, he said. He said your expenses would be what it cost you to make the buttons, and your gross revenues would be*

---

57 Wenn auch – so hoffen wir – äußerst fruchtbar.

58 Den folgenden Dialog zwischen der Protagonistin des Romans *The Blind Assassin* und ihrem Vater haben wir Margaret ATWOOD (2000) abgelauscht.

*how much you could sell the buttons for, and your net profit would be that figure minus your expenses, over a given time. You could then keep some of the net profits for yourself and use the rest of it to make four buttons, and then you would sell those and be able to make eight. He drew a little chart with his silver pencil: two buttons, then four buttons, then eight buttons. Buttons multiplied bewilderingly on the page; in the column next to them, the money piled up. It was like shelling peas – peas in this bowl, pods in that. He asked me if I understood.*

...

*“Yes,” I said.*

9611711

9611711



## Lösungen zu den Übungsaufgaben

### Lösung zu Übungsaufgabe 1

Mögliche Nebenbedingungen könnten z.B. sein:

- Der Preis darf eine bestimmte Grenze nicht überschreiten.
- Der Normverbrauch darf nicht höher als 8 l/100 km sein.
- Die Höchstgeschwindigkeit muss mindestens 180 km/h betragen.
- Der Wagen muss ein automatisches Getriebe haben.

### Lösung zu Übungsaufgabe 2

- a) Beim Kauf eines Autos würde der Haushalt die Budgetrestriktion beachten. Diese Restriktion besagt, dass die Summe seiner Ausgaben nicht größer sein darf als die hierfür insgesamt zur Verfügung stehenden Mittel.
- b) Bei der Planung des Urlaubs würde der Haushalt außer der Budgetrestriktion auch die Zeitrestriktion beachten. Die Zeitrestriktion besagt, dass die Gesamtzeit, die für die Durchführung aller Aktivitäten (Erwerbsarbeit, Hausarbeit, Freizeit etc.) benötigt wird, nicht größer sein darf als die insgesamt zur Verfügung stehende Zeit, z.B. 365x24 Stunden pro Jahr.
- c) Beim Kauf von Aktien würde der Haushalt seine Vermögensrestriktion beachten. Diese lautet: Die Summe der Aktiva muss gleich der Summe der Passiva sein.
- d) Bei der Familienplanung würde der Haushalt sowohl die Einkommensrestriktion als auch die Zeitrestriktion beachten. Für die Erziehung und Versorgung von Kindern werden Ressourcen in Form von Gütern und in Form von Zeit benötigt, welche in Konkurrenz zu anderen Verwendungszwecken stehen.
- e) Eine Ausbildung erfordert Zeit und Ressourcen. Sie steht damit in Konkurrenz zu alternativen Verwendungen. Auch bei dieser Entscheidung müssen deshalb beide Restriktionen beachtet werden.

### Lösung zu Übungsaufgabe 3

Ein derartiges Verhalten wäre durchaus mit der Figur des Homo Oeconomicus im engeren Sinn vereinbar. Der Entscheider verfolgt ein genau spezifiziertes Ziel: die Minimierung seines eigenen Nutzens, und er trifft seine Wahlentscheidung stets so, dass er dieses Ziel möglichst gut erreicht.

**Lösung zu Übungsaufgabe 4**

Nein. Das betreffende Wirtschaftssubjekt könnte z.B. auf Grund altruistischer Präferenzen gehandelt haben, hatte die Handlungsfolgen aber falsch eingeschätzt. Dann könnte sich eine Entscheidung, die altruistisch geplant war, im Nachhinein als eigennutzmaximierend herausstellen.

**Lösung zu Übungsaufgabe 5**

Nein, diese Schlussfolgerung können wir nicht ziehen.

Die Teilnehmer derartiger Massenveranstaltungen besitzen wahrscheinlich im Hinblick auf die zur Entscheidung anstehenden Handlungsalternativen (Wunderkerzen in der Luft schwenken, Körper in bestimmter Weise bewegen, Protestschreie hervorbringen, mit Steinen werfen) sehr ähnliche Präferenzen, die aber durchaus eigenständig sein können. Die Restriktionen, unter denen sie ihre Entscheidungen treffen, dürften weitgehend identisch sein. Daraus folgen dann gleichartige Entscheidungen.

**Lösung zu Übungsaufgabe 6**

Im ersten Fall wird *definitiv* festgelegt, dass jede Handlung egoistisch motiviert ist. Damit verliert der Begriff der „eigennützigen Handlung“ jeden Wert, da er nicht mehr geeignet ist, um zwischen Handlungen zu differenzieren.

Im zweiten Fall hat das beschriebene Denkmuster keinen Wert, da es nicht erlaubt, zwischen Handlungen zu unterscheiden, die mit Hilfe dieses Denkmusters erklärt werden können, und Handlungen, die nicht hierdurch erklärt werden können.

**Lösung zu Übungsaufgabe 7**

Ob Oeconomicus ein eigennutzmaximierender Homo Oeconomicus ist oder nicht, lässt sich aus den vorhandenen Informationen nicht schließen. Falls das Wort „vergleichbar“ alle Umstände umfassen sollte, welche außer dem Mietpreis für die Wahl einer Wohnung entscheidend sind, falls die auf dem Markt angebotenen Wohnungen in den Augen des Studenten Oeconomicus also vollkommen gleichwertig sind, dann, und nur dann, wäre seine Entscheidung unvereinbar mit einem eigennutzmaximierenden Homo Oeconomicus. Falls sich die Wohnungen in irgendeinem Punkt unterscheiden, z.B. in Bezug auf den/die Wohnungsnachbar(in), könnte diese Entscheidung vollkommen rational sein.

**Lösung zu Übungsaufgabe 8**

Betrachtet man die beiden wichtigsten Restriktionen, die Budgetrestriktion und die Zeitrestriktion, so erscheint die Annahme recht plausibel. Die Budgetrestrikti-

on enthält als Größen, die der Entscheider als gegeben hinnehmen muss, die Budgetsumme und die Preise der von ihm in Betracht gezogenen Güter. Alle diese Größen sind zumindest prinzipiell beobachtbar. Andererseits unterliegen sie, vor allem die Preise, erheblichen Schwankungen.

Die Präferenzen sind zwar nicht unveränderbar – welchen Sinn hätte sonst die Werbung –, ändern sich aber nur allmählich. Auch sie lassen sich zwar prinzipiell direkt messen, und zwar durch Befragung, oftmals haben die Akteure aber kein Interesse daran, ihre wahren Präferenzen zu offenbaren.

Die Plausibilität der obigen Annahmen sinkt jedoch, wenn man berücksichtigt, dass die Handlungsfolgen für den Entscheider oftmals unsicher sind. Von ausschlaggebender Bedeutung für seine Entscheidungen können dann die Erwartungen sein, die er bezüglich der Handlungsfolgen hat. Die Erwartungen sind aber nicht beobachtbar. Das Modell des Homo Oeconomicus kann zwar um ein Modell der Erwartungsbildung ergänzt werden – nämlich das Modell rationaler Erwartungen –, dieses Modell hat sich in empirischen Untersuchungen allerdings nicht besonders gut bewährt.

### **Lösung zu Übungsaufgabe 9**

Die Argumentation könnte z.B. folgendermaßen verlaufen:

Ökonomen halten den Homo Oeconomicus nicht nur für eine plausible Annäherung an den tatsächlichen Menschen, sondern sie sehen seine Handlungsweise im Großen und Ganzen für richtig an. Dies prägt tendenziell auch das Verhalten der Ökonomen selber. Ökonomen (einschließlich der Betriebswirte) haben aber einen überproportional großen Anteil an der Besetzung von Führungspositionen und damit von Entscheidungskompetenzen in der Gesellschaft (denken Sie an die verschiedenen Führungsebenen in Unternehmen). Dies führt dazu, dass in der Gesellschaft insgesamt tendenziell nach dem Modell des Homo Oeconomicus entschieden wird.

### **Lösung zu Übungsaufgabe 10**

Das Modell des Homo Oeconomicus sagt zunächst noch nichts über die Realität aus. Ausgehend von einigen grundlegenden Festlegungen (Axiomen), mit denen wir uns in der nächsten Kurseinheit noch genauer beschäftigen werden, wird ein Verhalten abgeleitet, welches aus diesen Axiomen logisch folgt. Will man mit Hilfe dieses Modells etwas über die Realität aussagen, und das ist natürlich der eigentliche Zweck dieses Modells, muss es systematisch mit der Wirklichkeit konfrontiert werden. Eine derartige Konfrontation kann sowohl mit den Methoden der experimentellen Ökonomik als auch mit den Methoden der Ökonometrie erfolgen. Die Ökonometrie versucht mit Hilfe statistischer Verfahren den Realitätsgehalt ökonomischer Theorien zu bestimmen.

### Lösung zu Übungsaufgabe 11

In der Realität lassen sich z.B. folgende Mechanismen beobachten:

- a) Windhundprinzip oder „wer zuerst kommt, mahlt zuerst“  
Beispiel: Mittwochsangebote bei Aldi, Verkauf von Eintrittskarten
- b) Losverfahren  
Beispiel: Verteilung von Gewinnen in Lotterien
- c) Zentrale Zuteilung im Rahmen von Regeln  
Beispiel: Sachleistungen der Sozialhilfe
- d) Zentrale Zuteilung durch einen Zuteilungsberechtigten, der an keine Regeln gebunden ist  
Beispiel: Generell üblich in Diktaturen
- e) Bestechung  
Hat insofern Ähnlichkeit mit dem Marktmechanismus, als die Höhe der Zahlungsbereitschaft darüber entscheidet, wer wie viel von dem fraglichen Gut erhält. Ein Unterschied liegt darin, dass der Bestochene nicht berechtigt ist, nach diesem Kriterium die Zuteilung vorzunehmen.

### Lösung zu Übungsaufgabe 12

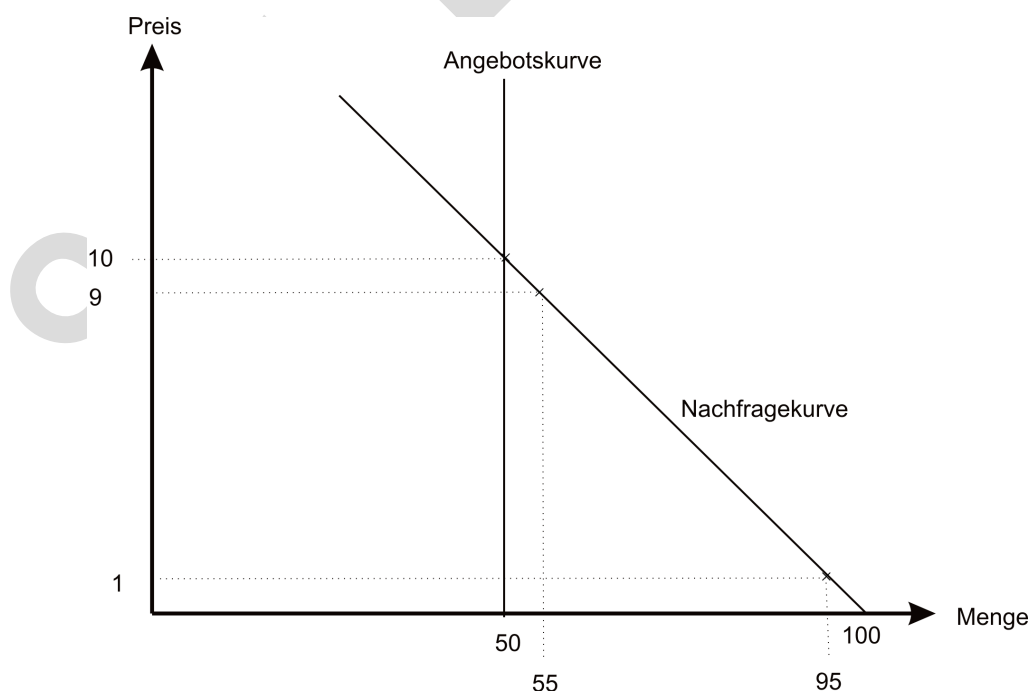


Abbildung (L 12): Lösung zu Übungsaufgabe 12

Die Gerade ordnet alternativen Preisen die jeweilige Nachfragemenge zu. Man bezeichnet sie deshalb als eine Nachfragekurve (Vgl. Theorie des Haushalts in Kurseinheit 2).

**Lösung zu Übungsaufgabe 13**

Mögliche Gründe könnten sein:

- a) Unwissenheit über die Wirkungsweise des Marktmechanismus.
- b) Ablehnung des Marktergebnisses, weil die Verteilung der Zahlungsfähigkeiten für ungerecht gehalten wird.
- c) Die Kosten des Marktmechanismus, vor allem in Form von Informationskosten, können in einzelnen Fällen höher sein als die Kosten alternativer Allokationsmechanismen.

**Lösung zu Übungsaufgabe 14**

Die Wohlfahrt einer Gesellschaft steigt, wenn als Folge einer Reallokation mindestens ein Gesellschaftsmitglied besser gestellt wird und kein Gesellschaftsmitglied schlechter. Ein freiwilliger Tausch führt zu einer Reallokation. Er kommt nicht zustande, wenn sich einer der Tauschpartner dadurch schlechter stellt. Er kommt auch nicht zustande, wenn sich keiner der Tauschpartner dadurch besser stellt. Wenn ein Tausch zustande kommt, führt er mithin zu einer Wohlfahrtssteigerung. (Eine gewisse Relativierung erfährt diese Aussage, wenn die Informationen unsicher sind.)

**Lösung zu Übungsaufgabe 15**

Die Pareto-Optimalität einer Allokation ist nur gesichert, wenn alle Annahmen des Modells erfüllt sind. Hierzu gehört zwar auch die Annahme, dass alle Tauschakte freiwillig erfolgen, zusätzlich müssen aber eine Reihe weiterer Annahmen erfüllt sein, z.B. das Fehlen von Transaktionskosten, vollständige Information (wer hat was zu tauschen) und ähnliche.

**Lösung zu Übungsaufgabe 16**

Die interpersonelle Vergleichbarkeit änderte nichts daran, dass Gerechtigkeitsprobleme auftreten könnten und dass das Wohlfahrtskriterium individualistisch wäre.

Falls eine Umverteilung, welche die Armen schlechter und die Reichen besser stellt, zu geringeren Nutzeneinbußen bei den Armen als Nutzensteigerungen bei den Reichen führt, kann es nach diesem Kriterium zu einer Wohlfahrtssteigerung kommen.

**Lösung zu Übungsaufgabe 17**

Gesellschaft A hält die Verteilung für gerecht. Deshalb ist sie bereit, Änderungen der Zahlungsbereitschaft als Indikator für Änderungen des Nutzens anzusehen. Gesellschaft A verspricht sich eine Wohlfahrtssteigerung von der Reform. Eine

Wohlfahrtsteigerung liegt vor, wenn die Nutzengewinne größer sind als die Nutzenverluste. Dann müssen die positiven Änderungen der Zahlungsbereitschaften größer sein als die negativen. Obgleich die Reform in beiden Gesellschaften zu einer identischen Änderung der Zahlungsbereitschaften führen würde, kann man daraus nicht schließen, dass es auch in Gesellschaft **B** zu einer Wohlfahrtssteigerung käme. Weil Gesellschaft **B** die Verteilung für ungerecht hält, ist sie nicht bereit, Änderungen der Zahlungsbereitschaft als Indikator für Änderungen des Nutzens anzusehen.

### **Lösung zu Aufgabe 18**

Im Vergleich zur Ausgangslage wird der Einsatz des Produktionsfaktors „ungelernte Arbeit“ teurer. Dies dürfte dazu führen, dass dieser Faktor in manchen Verwendungen durch andere Faktoren (Maschinen + ausgebildete Arbeit) ersetzt wird. In den Bereichen, in denen eine derartige Substitution nicht möglich ist, werden einige Produkte nicht mehr nachgefragt, weil sie wegen der durch den Mindestlohn ausgelösten Kostensteigerung zu teuer geworden sind (z.B. häusliche Dienstleistungen). Andererseits werden einige Wirtschaftssubjekte, die es bei den bisher herrschenden Arbeitslöhnen für ungelernte Arbeit vorgezogen haben, ihre Zeit anderweitig zu verwenden, jetzt ihre Arbeitskraft am Markt anbieten. Es ist also zunächst mit einer höheren Arbeitslosigkeit auf diesem Teil des Arbeitsmarktes zu rechnen. Ein vorausschauender Staat wird versuchen, auch die weiteren Folgewirkungen, die sich aus den Anpassungsreaktionen jener Wirtschaftssubjekte ergeben, deren Einkommen gestiegen sind, abzuschätzen. Nur auf Grund solcher Überlegungen lassen sich die Wirkungen der Einführung eines Mindestlohns auf die Wohlfahrt der Gesellschaft annähernd angeben.

### **Lösung zu Übungsaufgabe 19**

Eine Vernachlässigung des Verhinderungseffekts ist z.B. vertretbar, wenn es um die Frage geht, ob eine Erhöhung der Strafe oder eine Erhöhung der Verurteilungswahrscheinlichkeit einen größeren Abschreckungseffekt erzeugt. Sie ist dagegen nicht vertretbar, wenn der soziale Nutzen einer Straferhöhung gegen die damit verbundenen sozialen Kosten abgewogen werden soll, um den Nettowohlfahrtseffekt einer Straferhöhung zu modellieren. Hier ist der Verhinderungseffekt bei schwereren Straftaten von erheblicher gesellschaftlicher Bedeutung.

## Index

Allokation.....	26	Modelle .....	43
Allokationsmechanismus .....	26	Nebenbedingungen .....	7
Allokationstheorie.....	26	Nutzen.....	8
Altruismus,		Ökonomik,	
egoistischer.....	10	experimentelle .....	22
Analyse,		Optimalität .....	26
normative.....	33	Optimalität,	
positive .....	33	gesellschaftliche .....	35
Autonomie des Entscheidungsträgers .....	13	Pareto-Kriterium .....	37
Benevolenz.....	37	Produktionsfaktoren.....	29
Effizienz .....	26	Prognose.....	14
Entscheidung.....	7	Rationalität,	
Entscheidungsproblem .....	7	beschränkte.....	21
Gleichgewicht .....	7	Rationalitätspostulat.....	20
Homo Oeconomicus.....	8	Rationalverhalten .....	8
Homo Oeconomicus,		Regeln .....	7
egoistischer.....	9	Regulierung.....	42
im engeren Sinne.....	9	Ressourcen .....	5
im weiteren Sinne.....	9	Restriktionen .....	6
maturus .....	24	Verursacherprinzip.....	31
Homo Reciprocans.....	19	Wertordnung,	
Institutionenökonomik .....	24	biozentrische .....	34
Knappheit.....	6, 25	Wohlfahrt .....	34
Konsumentensouveränität.....	8	Zahlungsbereitschaft.....	27, 29, 39
Markt.....	25	Zahlungsfähigkeit .....	39
Marktgleichgewicht .....	29	Zielfunktion .....	7
Marktpreis .....	27		



## Autorenverzeichnis

Anderseck	6	Locke	24
Andersen	19	López-Perez	19
Atwood	50	Lüdeke	45
Bolton	19	Martiensen	24
Bradbury	43	Nalebuff	22
Buchanan	24	Nobel	34
Conlisk	46	Nozick	24, 25
Cooter	13	Ockenfels	19
Dalai Lama	10	Pareto	35
Dixit	19, 22	Rawls	24
Endres	45	Rousseau	24
Ertac	19	Rubinstein	21
Fehr	19	Rustichini	22
Frey	19, 24	Schmidt	19
Gächter	19	Selten	21, 22, 46
Gigerenzer	21, 46	Sen	13
Glimcher	22	Simon	21
Gneezy	19	Skeath	19
Gossen	12	Spiegler	21
Hobbes	24	Stiglitz	22
Hoffman	19	Tullock	24
Holler	22	v. Weizsäcker	13
Illing	22	Weinrich	6
Kahneman	21	Zamagni	18
Kant	24		
Kennedy	37		
Kirchgässner	9, 13, 18, 21, 24, 25, 46		
Lipman	46		
List	19		

## Literatur zu Kurseinheit 1

- Anderseck, K., (2003), Reflexionen zur Didaktik der Wirtschaftswissenschaft, Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik 99, 509-513.
- Andersen, S., Ertac, S., Gneezy, U. Hoffman, M. und J.A. List, (2011), Stakes Matter in Ultimatum Games, American Economic Review 101, 3427-3439.
- Bolton, G.E., A., Ockenfels (2000), ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition, American Economic Review 90, 166-193.
- Buchanan, J.M., G. Tullock, (1962), The Calculus of Consent, Ann Arbor.
- Dalai Lama XIV., (2001), Ohne Anfang – Ohne Ende, 4. Aufl., Frankfurt a.M.
- Conlisk, J., (1996), Why Bounded Rationality? Journal of Economic Literature 34, 669-700.
- Cooter, R.D., (1991), Lapses, Conflict, and Akrasia in Torts and Crimes: Towards an Economic Theory of the Will, International Review of Law and Economics 11, 149-164.
- Dixit, A.K., B.J. Nalebuff, (1997), Spieltheorie für Einsteiger, Stuttgart.
- Dixit, A.K., S. Skeath, (2004), Games of Strategy, 2. Aufl., New York.
- Endres, A., A. Lüdeke, (2001), Produktsicherheit. Eine informations- und rechts-ökonomische Analyse, Berlin.
- Fehr, E., S. Gächter, (2000), Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity, Journal of Economic Perspectives 14, 159-181.
- Fehr, E., K.M. Schmidt, (1999), A Theory of Fairness, Competition and Cooperation, Quarterly Journal of Economics 114, 817-868.
- Frey, B.S., (2001), Inspiring Economics – Human Motivation in Political Economy, Cheltenham, UK et al.
- Gigerenzer, G., R. Selten, (Hrsg.) (2002), Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox, Cambridge, MA.
- Glimcher, P.W., A. Rustichini, (2004), Neuroeconomics: The Consilience of Brain and Decision, Science 306, 447-452.
- Holler, M.J., G. Illing, (2009), Einführung in die Spieltheorie, 7. Auflage, Berlin.
- Kirchgässner, G., (1996), Bemerkungen zur Minimalmoral, Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 116, 223-251.
- Kirchgässner, G., (2008), Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwis-

senschaften, 3. Auflage, Tübingen. Kirchgässner, G., (2002), On the Role of Heroes in Political and Economic Processes, *Kyklos* 55, 179-196.

Lipman, B.L., (2002), (Review of) *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*, edited by Gerd Gigerenzer and Reinhard Selten, *Journal of Economic Literature* 40, 926.

López-Pérez, R., (2012), The Power of Words: A Model of Honesty and Fairness, *Journal of Economic Psychology* 33, 642-658.

Martensen, J., (2000), *Institutionenökonomik*, München.

Nozick, R., (1976), *Anarchie, Staat, Utopia*, Landsberg.

Rawls, J., (1975), *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, Frankfurt a.M.

Rubinstein, A., (1998), *Modelling Bounded Rationality*, Cambridge, MA.

Sen, A.K., (1974), Choice, Orderings and Morality, in: S. Körner (Hrsg.), *Practical Reason: Papers and Discussions*, New Haven, 54-67.

Spiegler, R. (2011), *Bounded Rationality and Industrial Organization*, Oxford.

Weinrich, H., (2005), *Knappe Zeit – Kunst und Ökonomie des befristeten Lebens*, 3. Auflage, München.

Weizsäcker, C.C. v., (2002), Welfare Economics bei endogenen Präferenzen: Thünen-Vorlesung 2001, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 3, 425-446.

Zamagni, S. (Hrsg.), (1995), *The Economics of Altruism*, Cheltenham, UK et al.

9611711

9611711

002 492 423 (10/16)

00049-4-01-S1



Alle Rechte vorbehalten  
© 2016 FernUniversität in Hagen  
Fakultät für Wirtschaftswissenschaft