

Theorie der Marktwirtschaft

Kurseinheit 1: Einführung

Kurseinheit 2: Theorie des Haushalts

Kurseinheit 3: Theorie der Firma

Kurseinheit 4: Preisbildung auf Märkten unter vollständiger Konkurrenz

Kurseinheit 5: Preisbildung auf monopolistischen Märkten

Gesamtglossar

Autoren:

Universitätsprofessor Dr. Alfred Endres

Akademischer Oberrat Dr. Jörn Martiensen

Demokurs 00049 (Modul 31041): Theorie der Marktwirtschaft

Inhaltsübersicht Kurseinheit 1

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

Inhaltsübersicht Kurseinheit 2

2.1.	Einführung.....	1
2.1.1	Arten von Entscheidungen.....	1
2.1.2	Gegenstände von Haushaltsentscheidungen.....	3
2.1.3	Überblick.....	5
2.1.4	Zusammenfassung.....	6
2.2.	Autonome Entscheidungen unter Sicherheit.....	7
2.2.1	Rationalverhalten.....	7
2.2.2	Präferenzordnung.....	11
2.2.3	Nutzen und Nutzenfunktion.....	34
2.2.4	Nutzenmaximierung.....	40
2.2.5	Zusammenfassung.....	50
2.3.	Autonome Entscheidungen unter Unsicherheit.....	51
2.3.1	Entscheidungen unter Risiko.....	51
2.3.2	Entscheidungen unter Ungewissheit.....	79
2.3.3	Zusammenfassung.....	82
2.4.	Entscheidungen über die Güternachfrage.....	85
2.4.1	Komparative Statik der Konsumententscheidung.....	86
2.4.2	Nachfragekurven.....	105
2.4.3	Weitere Möglichkeiten zur Beschreibung des Nachfrageverhaltens: Ausgabenfunktion und indirekte Nutzenfunktion.....	110
2.4.4	Das Unmögliche möglich machen: Den Nutzen „messen“.....	116
2.4.5	Was tun, wenn die Nachfrageanalyse nicht zu eindeutigen Ergebnissen führt?.....	125
2.4.6	Alternative Nachfragetheorien.....	131
2.4.7	Zusammenfassung.....	136
2.5.	Die Entscheidung über das Arbeitsangebot.....	140

2.5.1	Die Wahl zwischen Freizeit und Konsum: Das Grundmodell der Zeitallokation	140
2.5.2	Güterallokation und Zeitallokation simultan betrachtet.....	147
2.5.3	Die Entscheidung über die Arbeitsmarktbeteiligung	150
2.5.4	Steuern, Transfers und Arbeitsangebot	152
2.5.5	Der Zeitpunkt des Ausscheidens aus dem Berufsleben	154
2.5.6	Zusammenfassung	156
2.6.	Die Sparentscheidung	158
2.6.1	Der Einfluss der Sparentscheidung auf die Budgetrestriktion	158
2.6.2	Ersparnis und Kreditaufnahme simultan betrachtet	164
2.6.3	Zusammenfassung	166
2.7.	Die Anlageentscheidung	167
2.8.	Sonstige Entscheidungen	

Inhaltsübersicht Kurseinheit 3

3.1.	Einführung	1
3.2.	Produktionsfunktionen	6
3.2.1.	Wozu benötigt man Produktionsfunktionen?.....	6
3.2.2.	Die Eigenschaften von Produktionsfunktionen bei totaler Faktorvariation	8
3.2.3.	Die Eigenschaften von Produktionsfunktionen bei partieller Faktorvariation	13
3.2.4.	Die Eigenschaften von Produktionsfunktionen bei substitutionaler Faktorvariation	23
3.2.5.	Spezielle Produktionsfunktionen	31
3.2.6.	Zusammenfassung	42
3.3.	Kostenfunktionen.....	44
3.3.1.	Der Begriff der Kosten.....	46
3.3.2.	Langfristige Kostenfunktionen	49
3.3.3.	Kurzfristige Kostenfunktionen.....	71
3.3.4.	Empirische Untersuchungen zu kurz- und langfristigen Kostenfunktionen.....	91
3.3.5.	Zusammenfassung	93
3.4.	Das Güterangebot einer Firma	95
3.4.1.	Gewinnmaximierung als Zielsetzung.....	95
3.4.2.	Das kurzfristige Güterangebot	96
3.4.3.	Das langfristige Güterangebot bei einer Produktionsfunktion mit zunächst steigenden, dann sinkenden Skalenerträgen	103
3.4.4.	Das langfristige Güterangebot bei alternativen Produktionsfunktionen: sinkende, konstante oder steigende Skalenerträge	106
3.4.5.	Der Markteintritt und der Marktaustritt	109
3.4.6.	Zusammenfassung	111
3.5.	Die Faktornachfrage.....	113
3.5.1.	Kurzfristige Faktornachfrage	113
3.5.2.	Langfristige Faktornachfrage.....	118
3.6.	Zusammenfassung	123

Inhaltsübersicht Kurseinheit 4

Einführung	4
4.1. Die Marktnachfrage	13
4.1.1 Ableitung der Marktnachfragekurve	13
4.1.2 Elastizitäten	18
4.1.3 Grenzerlös und Durchschnittserlös	27
4.2. Preisbildung auf sehr kurze Frist	31
4.2.1 Das Marktangebot	31
4.2.2 Das Marktgleichgewicht	33
4.3. Preisbildung auf kurze Frist	35
4.3.1 Angebotssituation einer einzelnen Firma	35
4.3.2 Das Marktangebot	37
4.3.3 Das Marktgleichgewicht	38
4.3.4 Komparativ-statische Analyse	41
4.3.5 Anpassungsprozesse	48
4.3.6 Transaktionskosten	57
4.4. Preisbildung auf lange Frist	62
4.4.1 Was heißt "lange Frist" in der mikroökonomischen Theorie ?	62
4.4.2 Marktangebot und Marktgleichgewicht	63
4.4.3 Komparativ-statische Analyse	74
4.4.3.1 Produktivitätssteigerungen	75
4.4.3.2 Die Auswirkungen eines Mietpreisstops	76
4.4.3.3 Die Einführung einer Verbrauchssteuer.....	78
4.4.4 Gewinne und Renten	82
4.5. Preisbildung auf Faktormärkten bei vollständiger Konkurrenz	88
4.5.1 Das Faktorangebot	88
4.5.2 Die Faktornachfrage	90
4.5.2.1 Die Produktion erfordert nur den Faktor Arbeit	90
4.5.2.2 Die Produktion erfordert die Faktoren Arbeit und Kapital	95
4.5.2.3 Die Ableitung der Faktornachfragekurve	101
4.5.3 Das Gleichgewicht auf dem Faktormarkt und die Faktorrente	104
4.5.4 Exkurs: Die Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung	108
4.6. Zur Beurteilung des Konkurrenzmechanismus und staatlicher Eingriffe in diesen Mechanismus nach dem Pareto-Kriterium	116
4.6.1 Die Pareto-Optimalität des Konkurrenzmarktes	117
4.6.2 Zur Optimalität alternativer Allokationsmechanismen	125
4.6.3 Noch einmal: Der Mietpreisstopp	127
4.6.4 Konsumenten- und Produzentenrente bei Höchst- und Mindestpreisen	129
4.6.5 Preisstützungen und Produktionsquoten	138
4.6.6 Importquoten und Zölle	140
4.6.7 Handelsverbote	144
4.6.8 Steuern und Subventionen	150
4.7. Zusammenfassung	153

Inhaltsübersicht Kurseinheit 5

5.1	Einführung	1
5.2	Grundlagen der Preisbildung im Monopol.....	6
5.2.1	Gleichgewicht auf dem Monopolmarkt	6
5.2.2	Komparativ-statische Analyse	11
5.3	Das natürliche Monopol	18
5.3.1	Gleichgewicht im natürlichen Monopol.....	18
5.3.2	Komparativ-statische Analyse	19
5.4	Monopolmacht durch Markteintrittskosten	24
5.5	Das Kartell	27
5.6	Monopolistische Konkurrenz	37
5.7	Das Monopol in der wirtschaftspolitischen Diskussion	43
5.7.1	Populäre Argumente gegen das Monopol.....	43
5.7.2	Zusammenfassende Beurteilung des Monopols.....	53
5.8	Zusammenfassung.....	55

Kurseinheit 2: Theorie des Haushalts

2.1. Einführung

2.1.1 Arten von Entscheidungen

Begriff „Haushalt“

Unter einem Haushalt verstehen wir eine Wirtschaftseinheit, welche

- aus einer oder mehreren natürlichen (also keinen juristischen) Personen besteht;
- für alle Mitglieder einen gemeinsamen Wirtschaftsplan aufstellt, welcher die geplanten Einnahmen und Ausgaben umfasst;
- keine Güter für den Markt, sondern nur für den eigenen Konsum produziert.

Den Prototyp eines Haushalts stellt die Familie dar. Dieser Haushalt umfasst mehrere Personen, er stellt für alle Mitglieder einen gemeinsamen Wirtschaftsplan auf und er produziert keine Güter für den Markt. Er produziert allerdings eine ganze Reihe von Gütern (wobei der Begriff der Güter auch Dienstleistungen umfasst) für seine Mitglieder, die alternativ auch am Markt gekauft werden könnten. Denken Sie z.B. an Verpflegungsleistungen, an Reinigungsleistungen, an Erziehungsleistungen usw. Neben dem Familien-Haushalt gibt es aber auch Ein-Personen-Haushalte oder Mehr-Personen-Haushalte, welche sich zur gemeinsamen Haushaltsführung zusammengeschlossen haben, ohne eine Familie zu bilden.

Übungsaufgabe 1

Drei Studentinnen bewohnen eine WG. Zum Kauf der Lebensmittel und der Dinge, die sie gemeinsam für die WG brauchen, führen sie eine gemeinsame Kasse, in welche jede Studentin monatlich 100 € einzahlt. Alle anderen Dinge kauft jede von ihrem eigenen Geld. Wie viele Haushalte bilden die drei Studentinnen?

Mit Hilfe dieser Merkmale lässt sich ein Haushalt von anderen Wirtschaftseinheiten unterscheiden. Ein Unternehmen kann zwar ebenfalls die ersten beiden Merkmale aufweisen, es produziert aber stets für den Markt. Ein öffentlicher Haushalt, z.B. eine staatliche Universität, unterscheidet sich von einem privaten Haushalt in ökonomischer Sicht vor allem dadurch, dass er überwiegend öffentliche Güter produziert. Derartige Güter weisen besondere Eigenschaften auf, welche in dem Kurs „Marktversagen“ behandelt werden.

Unterschied zwischen privaten und öffentlichen Haushalten sowie Unternehmen

Neben den Haushalten, den Unternehmen und dem Staat existiert eine vierte Gruppe wirtschaftlicher Entscheidungsträger, welche als Private Organisationen ohne Erwerbscharakter bezeichnet werden. Hierzu gehören Vereine, Kirchen,

Private Organisationen ohne Erwerbscharakter

Gewerkschaften, Verbände etc. Im Allgemeinen sind derartige Organisationen juristische Personen und schon deshalb keine (privaten) Haushalte. Falls derartige Organisationen Güter für den Markt produzieren, rechnen wir sie zu den Unternehmen. Hierzu zählen z.B. solche gemeinwirtschaftlichen Unternehmen wie die Genossenschaften, die Sparkassen, aber auch der ADAC oder viele Sportvereine. Produzieren sie nur für ihre Mitglieder Güter, so bezeichnen wir sie als Klubs. Erfüllen sie im Grenzfall einmal alle drei Merkmale eines Haushalts, so zählen wir sie zu den Haushalten.

Klassifizierungskriterien für Haushaltsentscheidungen

Die große Anzahl von Entscheidungen, die ein Haushalt im Laufe der Zeit zu treffen hat, lässt sich unter verschiedenen Gesichtspunkten klassifizieren. Unter dem Gesichtspunkt, welches Verfahren anzuwenden ist, um zu möglichst guten Entscheidungen zu kommen, können wir zwischen autonomen und interaktiven Entscheidungen differenzieren. Eine Entscheidung ist autonom, wenn der Entscheider¹ sich nicht darum kümmert, wie seine Umwelt auf diese Entscheidung reagieren wird. Ein Akteur kümmert sich nicht um die Reaktionen seiner Umwelt, wenn er nicht glaubt, dass diese sein Wohlbefinden merklich beeinflussen werden. Beispiel: Wenn ich mir ein Auto kaufe, wird dies zwar möglicherweise Einfluss auf die Entscheidungen anderer Akteure (z.B. des Autohändlers oder des Autoherstellers) haben, ich gehe aber nicht davon aus, dass deren Reaktionen auf mein Handeln einen merklichen Einfluss auf mein Wohlbefinden haben.

Interaktive Entscheidungen

Eine Entscheidung ist interaktiv, wenn der Akteur bei seiner Entscheidung die voraussichtlichen Reaktionen anderer Akteure berücksichtigt. Beispiel: Ein Bäcker überlegt, ob er seinen Brötchenpreis senken soll, um seinen Absatz zu erhöhen. Er rechnet damit, dass seine beiden Konkurrenten dann ebenfalls ihre Preise senken werden. In diesem Fall würde eine Preissenkung aber eher zu einer Gewinnsenkung als zu einem Gewinnanstieg führen.

Übungsaufgabe 2

In der WG aus Übungsaufgabe 1 überlegt die Studentin Gabi, ob sie noch heute die Küche aufräumen soll oder erst morgen. Sie vermutet, dass ihre Entscheidung das Verhalten der beiden Mitbewohnerinnen bezüglich des Küchendienstes beeinflussen wird. Ihr ist es allerdings egal, wie die beiden anderen reagieren werden. Ist ihre Entscheidung unter diesen Umständen autonom oder interaktiv?

¹ Ogleich wir uns in diesem Teil des Kurses vorwiegend mit den Entscheidungen von Haushalten beschäftigen werden, gilt vieles von dem, was wir erörtern werden, ganz allgemein für jedes Wirtschaftssubjekt, sei es ein einzelner Konsument, eine Firma oder eine Organisation. Wir werden deshalb oftmals von dem *Entscheider* an Stelle von einem *Haushalt* sprechen. Synonym hiermit werden auch die Bezeichnungen *Wirtschaftssubjekt* oder *Akteur* verwendet. Interaktive Entscheidungssituationen werden wir mit Hilfe spieltheoretischer Begriffe analysieren. In diesem Zusammenhang werden wir die Akteure zuweilen auch als *Spieler* bezeichnen.

Der Entscheider kann sowohl eine einzelne Person als auch eine Gruppe von Personen sein. In der Haushaltstheorie werden die Abstimmungsprozesse zwischen den Gruppen- (Familien-) Mitgliedern, die einer einheitlichen Entscheidung vorangehen, nicht modelliert. Hier betrachten wir eine Gruppe, welche eine gemeinsame Konsumententscheidung trifft, als einen einzigen Entscheider, einen Haushalt. Gruppenentscheidungen (kollektive Entscheidungen) sind schwieriger zu treffen als individuelle Entscheidungen, da zusätzlich zu jenen Problemen, die bei individuellen Entscheidungen gelöst werden müssen, auch noch die Wünsche der Gruppenmitglieder in Übereinstimmung gebracht werden müssen, damit eine gemeinsame Entscheidung zustande kommt. Die Auswahl des Urlaubziels ist schon für einen einzelnen Konsumenten schwierig genug, um wie viel schwieriger ist es, die Urlaubswünsche einer mehrköpfigen Familie unter einen Hut zu bringen. Jener Zweig der ökonomischen Theorie, der sich mit Abstimmungsprozessen innerhalb von Gruppen beschäftigt, heißt *Social-Choice-Theorie*.

Kollektive
Entscheidungen

2.1.2 Gegenstände von Haushaltsentscheidungen

Im Zentrum der ökonomischen Analyse von Haushaltsentscheidungen stehen das Angebot der Haushalte an Faktorleistungen und die Nachfrage der Haushalte nach Konsumgütern und Vermögensgegenständen (Aktiva). Für die meisten Haushalte stellt das Angebot an Arbeitsleistungen (d.h. das Angebot des Produktionsfaktors Arbeit) die wichtigste Einkommensquelle dar. Aber auch das Angebot an Kapitalleistungen hat für viele Haushalte eine erhebliche Bedeutung. Das Einkommen, welches aus diesen Quellen fließt, wird einerseits zum Kauf von Konsumgütern, andererseits zur Akkumulation von Vermögen verwendet. Obgleich es in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit müßig erscheinen könnte, von einem Entscheidungsproblem bezüglich des Arbeitsangebots zu sprechen, werden wir weiter unten sehen, dass dieses Angebot mehrere Facetten hat, so dass auch bei angespanntem Arbeitsmarkt viele Alternativen bestehen, die einer Entscheidung durch den Haushalt bedürfen.

Arbeitsangebot und
Güternachfrage

Die Entscheidung über die Höhe der Ersparnisbildung ist identisch mit der Entscheidung über die Höhe des Konsumbudgets, denn die Ersparnis ist nichts anderes als jener Teil des Einkommens, der nicht für Konsumzwecke verwendet wird. Die Frage, welche Güter in welchen Mengen im Rahmen dieses Budgets erworben werden sollen, stellt sich jedem Haushalt täglich, so dass dieses Entscheidungsproblem allgegenwärtig ist.

Ersparnisbildung

Für die Ersparnis existieren eine Reihe unterschiedlicher Anlagemöglichkeiten, die sich in die breiten Kategorien: Finanzkapital, Humankapital und Sachkapital aufteilen lassen. Innerhalb dieser Kategorien existieren wiederum mehr oder minder viele Anlagealternativen.

Anlagemöglichkeiten

Neben den bisher genannten Entscheidungen, die traditionell im Zentrum der ökonomischen Analyse stehen, trifft ein Haushalt eine erhebliche Zahl weiterer Entscheidungen, die grundsätzlich ebenfalls einer ökonomischen Analyse zugäng-

Weitere Entscheidungen

lich sind und welche für den einzelnen Haushalt u.U. von viel weiter reichender Bedeutung sind, als die bisher besprochenen, relativ kurzfristig revidierbaren Entscheidungen. Beispiele hierfür sind: Die Entscheidung, welchen Beruf man erlernen soll, welchen (Ehe-) Partner man wählt, ob und wenn ja, wie viele Kinder man haben möchte oder in welcher Gegend man leben möchte, also die Frage nach dem Wohnsitz.

Wahl des Charakters

In gewisser Weise gehört auch die Frage, inwieweit man bestehende Rechtsnormen oder Verhaltensnormen als Handlungsbeschränkungen akzeptiert, zu diesen weit reichenden Entscheidungen. Obgleich die Entscheidung bezüglich der Normbeachtung im Einzelfall (Soll ich im überfüllten Bus meinen Sitzplatz einem älteren Fahrgast anbieten?) möglicherweise nur sehr kurzfristige Folgen hat, beschreibt das generelle Verhalten in Bezug auf die Beachtung von Normen einen wichtigen Teil des Charakters. Mit diesen Fragen stößt die ökonomische Analyse in ganz neue Bereiche vor: Inwieweit ist der Mensch Herr seines Charakters? Kann er diesen aus einem Katalog möglicher Charaktere wählen und wenn ja, wodurch wird die Entscheidung determiniert? Arbeiten zur *ökonomischen Theorie der Moral* und zur strategischen Bedeutung von Emotionen weisen den Weg. Suggestiv für das dort bearbeitete ökonomische Programm ist der Aufsatztitel von FRANK (1987) „If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One with a Conscience?“² Außerdem fragt die Wirtschaftswissenschaft, welche Charaktereigenschaften sich in gesellschaftlichen Selektionsprozessen am besten durchsetzen. Diese aus der Evolutionsbiologie entlehnte Fragestellung wird mit den Mitteln der evolutionären Spieltheorie untersucht.³

Mitwirkung an kollektiven Entscheidungen

Neben den bisher aufgezählten Entscheidungen, welche der Haushalt (auch wenn er mehrere Personen umfasst) quasi als Individuum trifft, wirkt er – zumindest in einem demokratischen Gemeinwesen – an einer Reihe kollektiver Entscheidungen mit. Am deutlichsten wird dies bei den periodisch stattfindenden Wahlen und bei den fallweise stattfindenden Volksbefragungen, Bürgerbegehren oder ähnlichen Formen der direkten Demokratie. Direkt oder indirekt entscheidet der Haushalt auf diesem Wege mit über die Art, den Umfang und die Finanzierung öffentlicher Güter, die Umverteilung der Einkommen mit Hilfe des staatlichen Steuer- und Transfersystems (Sozialleistungen, Renten) und über die Einrichtung und Ausgestaltung von gesellschaftlichen Institutionen aller Art.

Ziel der Analyse

Dieser kurze Überblick zeigt uns, dass ein Haushalt ständig eine Vielzahl unterschiedlichster Entscheidungen zu treffen hat. Den Ökonomen interessiert vor allem die Frage, ob diese Entscheidungssituationen eine gemeinsame Grundstruktur besitzen. Nur wenn dies der Fall ist, besteht die Aussicht, Entscheidungen in einer

² Beispiele für weitere Arbeiten sind COOTER (1991) oder KLIEMT (1993).

³ Vgl. z.B. die Beiträge in dem von ROSSER (2004) herausgegebenen Sonderheft des *Journal of Economic Behavior and Organization* über „Evolution und Altruismus“.

bestimmten Situation voraussagen zu können, und dies ist letzten Endes das Ziel der ökonomischen Analyse.

Übungsaufgabe 3

Angenommen, zwei Güter X_1 und X_2 seien im Überfluss vorhanden, sie seien also nicht knapp. Trotzdem muss sich ein Konsument entscheiden, welche Menge des Gutes X_1 und welche Menge des Gutes X_2 er konsumieren möchte. Ist eine solche Situation vorstellbar?

2.1.3 Überblick

In den beiden folgenden Kapiteln werden wir uns mit der Frage befassen, wie sich *autonome* Entscheidungen modellhaft abbilden lassen. Dabei werden wir zunächst (Kapitel 2.2) unterstellen, alle für die Entscheidung relevanten Größen seien dem Haushalt bekannt. Wir sprechen in diesem Zusammenhang von Entscheidungen unter Sicherheit. Anschließend (Kapitel 2.3) werden wir uns der Frage zuwenden, welche Entscheidungsverfahren ein Haushalt anwendet, wenn diese Voraussetzung nicht erfüllt ist, wenn die Entscheidungen also unter Unsicherheit zu treffen sind. Nach dieser Einführung in die Grundlagen der Entscheidungstheorie, können wir in Kapitel 2.4 diese Theorie anwenden, um die *Güternachfrage-Entscheidungen* der Haushalte zu analysieren. Im Zentrum steht dabei die Frage, wie sich derartige Entscheidungen ändern, wenn sich die Preise ändern, oder sich das für Konsumzwecke zur Verfügung stehende Einkommen der Haushalte, das Konsumbudget, ändert. In Kapitel 2.5 werden wir Entscheidungen betrachten, die sich auf die Aufteilung des Zeitbudgets beziehen. Wir werden sehen, dass derartige Entscheidungen eine ganz ähnliche Struktur besitzen wie Entscheidungen, die sich auf die Aufteilung eines Konsumbudgets beziehen. Die in Kapitel 2.6 zu behandelnden Sparentscheidungen besitzen sowohl einen Einkommens- als auch einen Zeitaspekt. Betrachtet man mehrere Perioden, so stellt das Einkommen keine gegebene Größe dar, sondern hängt von den Sparentscheidungen der Haushalte ab. Wird in der ersten Periode ein Teil des Einkommens gespart, also nicht zum Kauf von Konsumgütern verwendet, so erzielt der Haushalt Kapitalerträge, die in der nächsten Periode für Konsumzwecke zusätzlich zur Verfügung stehen. Welche Größen bestimmen seine Sparentscheidung und wie reagiert der Haushalt auf Änderungen dieser Größen? Je nachdem, wie der Haushalt seine Ersparnisse anlegt, wird er unterschiedlich hohe Kapitalerträge erzielen. Diese Erträge sind aber stets mit Unsicherheiten behaftet, so dass der Haushalt zwischen den Gesichtspunkten des Ertrags und des Risikos abwägen muss. In Kapitel 2.7 werden wir uns mit einigen dieser Anlageentscheidungen beschäftigen, wobei wir sowohl die Anlage in Finanzkapital als auch die in Sachkapital als auch die in Humankapital betrachten werden. Schließlich werden wir in Kapitel 2.8 noch kurz auf jene eingangs erwähnten Entscheidungen eingehen, welche von Nicht-Ökonomen oftmals fälschlicherweise als einer ökonomischen Betrachtung nicht zugänglich angese-

hen werden. Nicht-Ökonomen neigen dazu, den Begriff des Ökonomischen auf Aspekte des Angebots und der Nachfrage von Gütern und Dienstleistungen auf Märkten zu beschränken. In der wissenschaftlichen Terminologie verwendet man den Begriff jedoch überall dort, wo es um Entscheidungen unter Knappheitsbedingungen geht. So ist es für den Ökonomen mittlerweile nicht mehr ungewöhnlich, die ökonomische Methode auf Probleme anzuwenden, die jenseits des vorbezeichneten Feldes liegen. Gelegentlich werden sie deshalb von Vertretern anderer Gesellschaftswissenschaften, wie z.B. der Soziologie, der Psychologie oder der Politologie, die damit ihr ureigenes Terrain gefährdet sehen, des „ökonomischen Imperialismus“ geziehen. Wir werden uns überlegen, inwieweit unser Entscheidungsmodell das zu beobachtende Entscheidungsverhalten zumindest teilweise zu erklären vermag.

2.1.4 Zusammenfassung

Wir haben drei Gruppen von Entscheidungsträgern unterschieden, nämlich private Haushalte, Unternehmen und öffentliche Haushalte. Alle Entscheidungsträger haben gemeinsam, dass sie Entscheidungen über die Verwendung (Allokation) knapper Ressourcen treffen. Wir haben dabei individuelle und kollektive, autonome und interaktive sowie sichere und unsichere Entscheidungen unterschieden. Die Entscheidungen der privaten Haushalte beziehen sich auf folgende Problemkreise:

1. das Angebot an Produktionsfaktoren,
2. die Aufteilung des Einkommens auf Gegenwartskonsum und Ersparnis (= Zukunftskonsum),
3. die Aufteilung des Gegenwartskonsums auf die verschiedenen Güter,
4. die Aufteilung der Ersparnis auf verschiedene Anlagemöglichkeiten,
5. eine Reihe weiterer Handlungsoptionen, welche vordergründig als nicht-ökonomisch motiviert erscheinen mögen, welche letzten Endes aber doch eine Entscheidung über die optimale Verwendung knapper Ressourcen implizieren.