

Prof. Karl-Heinz Dignas

Ökonomische Ausgangspunkte

Bedürfnisse und Güter

Der Ausgangspunkt der ökonomischen Theorie, der Ökonomik ist der einzelne Mensch - das Individuum - mit seinen eigenen Bedürfnissen, Zielen, Interessen, Motiven, Wünschen, Präferenzen. Diese Wünsche richten sich auf bestimmte Gegenstände (Dinge) mit bestimmten Eigenschaften, wobei der Inhalt des Ausdrucks „Gegenstand“ sehr weit gefaßt ist. Sind diese Dinge wegen ihrer Eigenschaften für das Individuum wertvoll, haben sie m.a.W. einen „Nutzen“, dann nennen Ökonomen diese Dinge „Güter“. Güter stellen somit die Mittel zur Bedürfnisbefriedigung für die Individuen dar. Dienen sie direkt der Bedürfnisbefriedigung, dann werden sie Konsumgüter – andernfalls Produktionsgüter (Investitionsgüter) - genannt.

Somit sind die Ökonomen der Überzeugung, dass der Wert eines Gegenstands keine objektive Eigenschaft dieses Gegenstands, sondern Ausdruck der subjektiven Wertschätzung des jeweiligen Individuums für diesen Gegenstand ist. Solche Eigenschaften nennt man auch „relationale“ Eigenschaften, weil nur die Aussage, „Ding A ist wertvoll für Individuum X“ einen Sinn macht. Der Wert eines Gegenstands kann deswegen, weil Individuen unterschiedliche Bedürfnisse, Ziele und Präferenzen haben können, von Individuum zu Individuum verschieden sein. Im Extremfall ist für den einen ein Gegenstand ein „Gut“ und für den anderen ein „Ungut“. Damit ist der Wert bestimmter Gegenstände auch abhängig von Ort und Zeit, weil es durchaus möglich, ja wahrscheinlich ist, dass verschiedene Menschen an unterschiedlichen Orten, zu unterschiedlichen Zeiten die gleichen Dinge unterschiedlich bewerten.

Beziehen die Dinge damit ihren Wert von den bewertenden Menschen und werden dadurch erst zu „Gütern“, so ist damit noch nichts über die Höhe des Wertes gesagt. Der Wert, der Nutzen eines Gutes ist aber für den Menschen keine absolute Größe. Er hängt vielmehr davon ab, wieviele Einheiten des betreffenden Gutes man schon zur Verfügung hat. Beispielsweise ist der erste Schluck Wasser für einen Menschen in der Wüste von unschätzbarem Wert, weil er sonst verdursten müßte. Wer mehr Wasser zur Verfügung hat, wird es dagegen nacheinander zur Befriedigung immer weniger dringlicher Bedürfnisse verwenden. Ökonomen sprechen in diesem Zusammenhang davon, dass der (Grenz-) Nutzen des Wassers immer mehr sinken wird, je mehr Wasser wir zur Verfügung haben. Dieses „Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen“ gilt nicht nur für Wasser sondern auch für alle anderen Güter.

Bedürfnisse nicht direkt beobachtbar

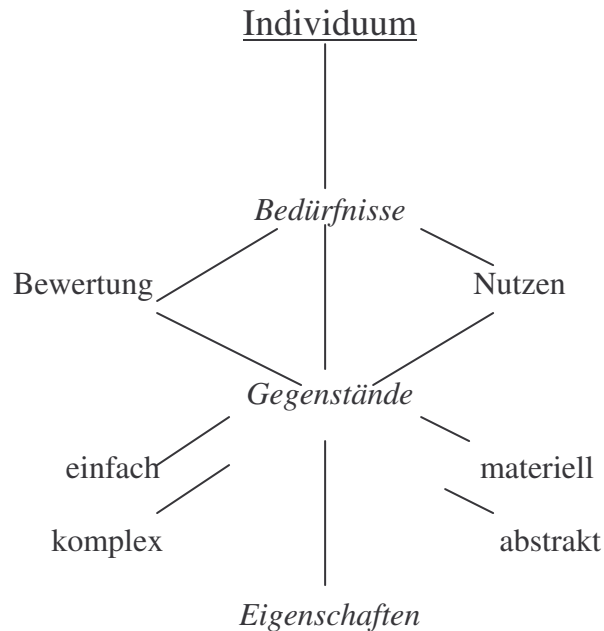
Wenn aber ein Ökonom wissen will, wie seine Mitmenschen Dinge und ihre Eigenschaften bewerten, welche Nutzenüberlegungen sie anstellen, steht er vor dem Problem, dass Bedürfnisse, Wünsche, Ziele, Präferenzen nicht direkt beobachtbar, geschweige denn direkt meßbar sind. Will er dieses Problem lösen, dann muß er einen Zusammenhang herstellen zwischen diesen nicht-beobachtbaren Eigenschaften und beobachtbaren Eigenschaften, die man auch Indikatoren nennt.

Ein allgemein übliches Verfahren, um diesen Zusammenhang herzustellen, ist die Befragung. Auf die Frage „Welche Ziele, Wünsche, Präferenzen haben Sie“ hofft man, vom Befragten eine ehrliche, wahrheitsgemäße Antwort zu bekommen. Da dies nicht immer der Fall ist – wann ja, wann nein?-, wählen manche Ökonomen einen anderen Weg: Sie versuchen, von den tatsächlich beobachteten Handlungen eines Menschen auf die ihnen zugrundeliegenden Wünsche, die ja die Bewertungsgrundlage darstellen, zurückzuschließen. Eine wichtige Rolle spielt dabei in den Augen des Ökonomen die sogenannte Zahlungsbereitschaft: Wenn jemand bereit ist, für einen bestimmten Gegenstand einen bestimmten Preis – z.B. 200 Euro - zu zahlen, dann wird dies als ein Indiz dafür angesehen, dass ihm dieser Gegenstand mindestens so viel, ja mehr wert ist als die 200 Euro. Ökonomen nennen den Tatbestand, dass der Wert eines Gegenstands nicht durch Worte, sondern durch Taten zum Ausdruck kommt, „das Prinzip der bekundeten oder offenbarten Präferenz“.

Andere Ökonomen umgehen dieses Problem dadurch, dass sie die Bedürfnisse, Ziele, Wünsche, Präferenzen des Menschen als „gegeben“, als „konstant“ anzusehen, um sich dann anderen – in ihren Augen wichtigeren - Faktoren zu widmen, die das menschliche Verhalten und Handeln bestimmen. So haben z.B. die bekannten Ökonomen Becker und Stigler (beide Nobelpreisträger) die Forderung aufgestellt: „De gustibus non est disputandum“ (Über Geschmack sollte man nicht streiten).

Dass die letztere Vorgehensweise bei Ökonomen viele Anhänger hat, zeigt sich daran, dass die Fragen ,welche Bedürfnisse es im einzelnen gibt, woher sie kommen, wie und warum sie sich verändern, welche Unterschiede es bei den einzelnen Individuen im Hinblick auf die Bedürfnisse gibt; den Ökonomen als allgemeines Problem nur am Rande interessieren . Die Be

Abbildung: Individuelle Bedürfnisse und Güter



antwortung dieser Fragen überläßt er gerne den Vertretern anderer wissenschaftlicher Disziplinen wie den Anthropologen, Biologen, Psychologen, Soziologen oder Neurowissenschaftlern.

Wenn der Ökonom aber genötigt ist, im Hinblick auf die Bedürfnisse Aussagen zu machen, dann spricht er von der „Unbegrenztheit“, von der „Unendlichkeit“ der Bedürfnisse. Er weist dann darauf hin, dass die Menschen versuchen, möglichst viele ihrer Wünsche – welche das auch immer sind - zu befriedigen, was dann in der Fachsprache „Nutzenmaximierung“ genannt wird.

Streben nach einem besseren Leben

Jedes Individuum erstrebt „ein besseres Leben“, sagt kurz und lapidar der Nobelpreisträger Milton Friedman (M. Friedman, 1980, S. 13). Beim Begründer der Volkswirtschaftslehre als wissenschaftlicher Disziplin Adam Smith lesen wir etwas ausführlicher, dass wir Menschen den Wunsch hegen, unsere „Lebensbedingungen zu verbessern, ein Verlangen, das uns zwar im allgemeinen ruhig und leidenschaftslos läßt, aber doch ein ganzes Leben begleitet, von der Geburt bis zum Tode. In dem Intervall zwischen beiden Ereignissen im menschlichen Leben gibt es wahrscheinlich nicht einen Augenblick, in dem jemand mit seiner Lage so uneingeschränkt und vollkommen zufrieden ist, dass er sich nicht wünscht, sie irgendwie zu ändern oder zu verbessern“ (A. Smith 1789/1978, S. 282). Auch das ist offensichtlich keine klare

inhaltliche Festlegung, denn verschiedene Individuen können auch verschiedene Meinungen über die Merkmale eines „besseren Lebens“ haben.

Will aber ein Ökonom ein bestimmtes menschliches Verhalten erklären oder prognostizieren, dann muß er natürlich auch Annahmen über die Bedürfnisse und Ziele der jeweiligen Individuen machen. In einem solchen Falle geht er problemorientiert vor. Er geht von situationsadäquaten Annahmen über die Bedürfnisse und Ziele der handelnden Personen aus: So wird ein Mönch einerseits und ein Mafiakiller andererseits auch in den Augen eines Ökonomen mit Sicherheit unterschiedliche Ansichten über das „beessere Leben“ haben und die Befriedigung unterschiedlicher Bedürfnisse anstreben.

Keine typisch ökonomischen Bedürfnisse und Güter

Moderne Ökonomen kennen auch im Gegensatz zur landläufigen Meinung keine typisch ökonomischen Bedürfnisse. Sie halten deswegen auch nichts von Bedürfnispyramiden oder – hierarchien, wie sie z.B. aus der Psychologie bekannt sind. Auch auf die Frage, ob es typisch ökonomische Gegenstände mit typisch ökonomischen Eigenschaften, also typisch ökonomische Güter gibt, gibt der Ökonom Antworten, die für manchen Nichtökonom verwunderlich sind, weil sie seinen Vorurteilen widersprechen. Wer in ein ökonomisches Lehrbuch hineinschaut, wird dort zwar auf den ersten Blick Hinweise auf Dinge stoßen wie Brot, Butter, Bier, Diamanten oder Ähnliches. Damit sieht der ökonomische Laie sein Vorurteil bestätigt, dass sich das Interesse der Ökonomen offensichtlich auf „primitive“, einfache, materielle Dinge richtet.

Die Wahl dieser einfachen materiellen Dinge als Beispiele in Lehrbüchern hat aber nur didaktische Gründe. Ein zweiter Blick in ökonomische Texte wird nämlich sichtbar machen, dass Ökonomen in ihre Betrachtungen selbstverständlich auch komplexe materielle Dinge einbeziehen. Das menschliche Individuum, das ja, wie wir anfangs gesehen haben, der Ausgangspunkt der ökonomischen Theorie darstellt, richtet seine Wünsche ja nicht nur auf die eben genannten einfachen Gegenstände, sondern auch auf solche komplexen Gegenstände wie seine Mitmenschen und auf die Mitglieder anderer lebender Spezies.

Er lebt in Familien, in privaten Haushalten, ist Mitglied von Unternehmen, Verbänden, Gewerkschaften, Kirchen und Vereinen. All diese Dinge haben offensichtlich in den Augen der Menschen einen Wert, einen Nutzen. Es müssen also „Güter“ sein. Ökonomen richten ihr Augenmerk des weiteren auch auf solche komplexe materiellen Dinge (und ihre Eigenschaf-

ten!) mit Gutscharakter wie Märkte, Kartelle, öffentliche Haushalte, regionale Wirtschaften, Volkswirtschaften, Gesellschaften, Staaten, Staatengemeinschaften und sonstige nationale und internationale Zusammenschlüsse.

Bedürfnis nach immateriellen Gütern

Nichtökonomien – vor allem aber Antiökonomien – behaupten häufig, dass Ökonomen nur Interesse an materiellen Dingen an den Tag legen, wobei sie im Extremfall „materiell“ mit Geld gleichsetzen. Für diese Ansicht gibt es durchaus Beispiele in der ökonomischen Theorie und Praxis. Dies bedeutet aber eine nicht notwendige Verengung der ökonomischen Sichtweise. Denn Menschen haben nicht nur Bedürfnisse, die sich auf materielle Dinge richten: gut zu essen, zu trinken, zu wohnen, Sport zu betreiben, Sex zu haben oder auch Entfernungen zu überbrücken. Sie haben darüber hinaus auch das Bedürfnis nach geistiger (Ent-) Spannung, nach Wissen, nach Religiösität. Mittel zur Erfüllung dieser Wünsche sind u.a. Literatur, Kunst, Philosophie, Wissenschaft und auch religiöse Texte. Diese Formen immaterieller, abstrakter Gegenstände können über Medien wie Bücher, Zeitungen, Fernsehen, Internet, CDs, DVDs in die Hände derjenigen gelangen, die die genannten Bedürfnisse und Wünsche haben. All das sind offensichtlich Güter, und deswegen sind sie auch für Ökonomen von großem Interesse.

Produktion und Produktionsfaktoren

Woher kommen aber die Güter, die den Individuen als Mittel zur Bedürfnisbefriedigung dienen? Aus der Sicht des einzelnen Menschen gibt es drei Güterquellen:

1. Die Güter kommen von anderen Individuen.
2. Die Güter kommen von der nicht-menschlichen Natur (natürliche Umwelt).
3. Die Güter müssen von den Individuen selbst (Eigenproduktion) oder gemeinsam mit anderen Individuen produziert werden (Teamproduktion).

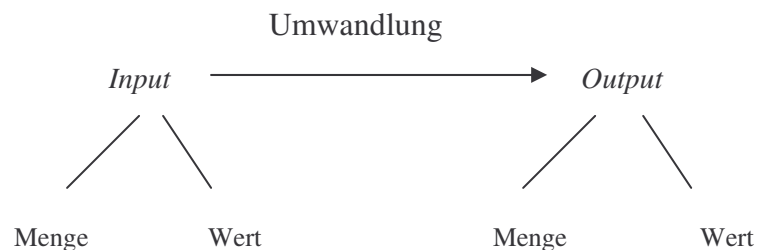
Da man bei der ersten Quelle auch wieder nachfragen kann, woher deren Güter kommen, verbleiben nur die Quellen 2. und 3., aus denen grundsätzlich die Individuen die Güter schöpfen können. Ökonomen nennen die Güter, die die nicht-menschliche Natur den Menschen - sozusagen als Geschenk - „kostenlos“ zur Verfügung stellt, „freie“ Güter. Die Güter, die Menschen produzieren, werden „wirtschaftliche“ Güter genannt. Sie stehen im Mittelpunkt des Interesses der Ökonomik.

Umwandlung von Gütern

Was heißt aber „Produktion“? In Antworten auf diese Frage ist häufig von „Erstellung“ oder „Herstellung“ die Rede. Diese Ansicht kann aber mißverständlich sein, da sie den Eindruck erweckt, dass Güter „aus dem Nichts“ erschaffen werden können. Zweckmäßiger ist es deshalb, den Produktionsvorgang grundsätzlich als eine „Umwandlung“ von Gütern anzusehen: Güter, die weniger wertvoll sind, werden in Güter umgewandelt, die einen höheren Wert haben. Produzenten können sein: Einzelpersonen oder Organisationen, in denen Menschen zusammenarbeiten, wie private Haushalte, Unternehmen, Vereine, Verbände, Schulen und Hochschulen, aber auch der Staat mit seinen unterschiedlichen Einrichtungen.

Gerne wird als Beispiel für den Produktionsprozeß das Bild einer Wurstmaschine bemüht: Auf der einen Seite wird etwas hineingetan – Fleisch, Fett, Gewürze – und auf der anderen Seite kommt das heraus, was dem Menschen wertvoller ist als die genannten Bestandteile, nämlich die Wurst. Das, was man in den Produktionsprozeß hineinsteckt, wird auch Input, Produktionsmittel, Produktionsfaktor genannt. Das Resultat des Produktionsprozesses nennt man Produkte, Ertrag, Output.

Abbildung: Produktion und Produktionsfaktoren



Nun gibt es eine große Anzahl von möglichen Inputs, wie es sich jeder schon am Beispiel der Wurstproduktion klar machen kann. Da ist die Wurstmaschine selbst, die produziert werden muß und zu deren Produktion man wiederum eine Vielzahl von Produktionsmitteln einsetzen muß. Aber auch die genannten Inputs Fleisch, Fett, Gewürze kann man nicht irgendwo vom Baum pflücken, sondern sie sind das Ergebnis eines aufwändigen Produktionsprozesses, mit vielen Inputs zu unterschiedlichen Zeiten, an unterschiedlichen Orten.

Um den Überblick nicht zu verlieren und um eine gewisse gedankliche Ordnung zu schaffen, ordnen die Ökonomen alle Produktionsfaktoren bestimmten Typen zu. Die sicherlich bekannteste - sehr grobe - Klassifizierung ist die Einteilung in die Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital, Boden. Die Abbildung zeigt, dass man diese grobe Aufteilung noch weiter untergliedern kann.

Abbildung: Klassifikation von Produktionsfaktoren

<i>Grobe Einteilung</i>	<i>Weniger grobe Einteilung</i>	<i>Feinere Einteilung</i>
Arbeit	Qualifizierte Arbeit Weniger qualifizierte Arbeit	Manager Ingenieure Bandarbeiter Reinigungsarbeiter
(Real-) Kapital	Gebäude Maschinen	Verwaltungsgebäude Werkhallen Hobelmaschine Computer
Boden	Anbauboden Abbauboden Standortboden	Baumwollanbau Getreideanbau Erzschürfung Kohleabbau Industriestandort Dienstleistungsstandort

Im übrigen findet sich in dieser Aufgliederung noch gar nicht das angewandte technische und organisatorische Wissen und seine Veränderung, der technische Fortschritt. Diesen so wichtigen Faktor kann man nun entweder als eigenständigen Produktionsfaktor oder als Qualitätsmerkmal der Faktoren Arbeit (Humankapital) und Kapital (Realkapital) ansehen. Für jeden muß deshalb klar sein, dass solche Klassifikationen Konventionen, d.h. weder falsch noch wahr sind. Sie sind je nach Problemlage und Zweck entweder zweckmäßig oder nicht zweckmäßig und können und werden deshalb unterschiedlich ausfallen.

Güter als Input und Output

Am Beispiel der Wurstproduktion kann man auch zeigen, dass man Gütern nicht „von Natur aus“ die Eigenschaft, Input oder Output zu sein, anheften kann: Was in dem einen Produktionsprozeß Input ist, kann in einem anderen Produktionsprozeß Output sein. Einer Hausfrau dient die Wurst – gemeinsam mit anderen Inputs - als Produktionsmittel für die Zubereitung eines frugalen Frühstücks oder eines aufwändigen Abendessens. So kann Arbeit durchaus Selbstzweck (Output) sein, kann natürlich aber auch Mittel (Input) für andere Zwecke – z.B. zur Erzielung eines hohen Einkommens - darstellen. Auch Bildung und Ausbildung haben diesen Doppelcharakter: Ökonomen sprechen hier von den konsumptiven (Output) und in-

vestiven (Input) Eigenschaften z.B. eines Hochschulstudiums. Für einen begeisterten Umweltschützer ist ein Wald das Ergebnis eines langen Entwicklungsprozesses (Output), den es zu schützen gilt. Ein Möbelhersteller sieht demgegenüber den gleichen Wald – die Bäume dieses Waldes – als Input für die Herstellung hochwertiger Möbel.

Nun gibt es für einen potentiellen Produzenten folgende offene Fragen, die er beantworten muß:

1. Was (Output) soll ich produzieren?
2. Wie, mit welchen Produktionsfaktoren (Input), soll ich produzieren?
3. Wo (Standort der Produktion) soll ich produzieren?
4. Wann (Zeitpunkt bzw. Zeitraum der Produktion) soll ich produzieren?

Die Antwort der Ökonomik auf all diese Fragen lautet: Auch der Produzent wird die Möglichkeit wählen, bei der er für sich den größten (Netto-) Vorteil, den größten Nettonutzen erzielen kann. Ein solches Handeln nennt der Ökonom effizientes, rationales Handeln oder auch Handeln nach dem „Ökonomischen Prinzip“. Mit anderen Worten: Produzenten handeln effizient, wenn ein vorgegebenes Ziel mit dem geringstmöglichen Mitteleinsatz erreicht wird oder wenn mit einem gegebenen Mitteleinsatz ein größtmöglicher Zielerreichungsgrad bewirkt wird.

Technische Effizienz

Welches Produktionsverfahren ist aber effizient? Gibt es nur ein Verfahren, das diesen Titel verdient, oder gibt es mehrere effiziente Verfahren? Zunächst ist es bei der Beantwortung dieser Frage sinnvoll, zwischen technischer und ökonomischer Effizienz zu unterscheiden. Bei der technischen Effizienz (= Produktivität) werden die Produktionsinputs und – outputs in technisch-physikalischen Einheiten gemessen: z.B. in Kilogramm, Liter, Meter, Stück. Ob nun ein Produktionsprozeß technisch effizient oder ineffizient ist, kann man dadurch erkennen, dass man ihn mit anderen Produktionsprozessen vergleicht. Wird bei der Herstellung einer bestimmten Produktmenge (Output) von mindestens einem Produktionsfaktor weniger und von keinem anderen Faktor mehr verbraucht, dann ist dieses Produktionsverfahren technisch effizient, ansonsten technisch ineffizient.

Ökonomische Effizienz

Bei der ökonomischen Effizienz werden den Produktionsinputs und –outputs zusätzlich Werte (Preise) zugeordnet. Die bewerteten Inputs des Produktionsprozesses stellen die „Kosten“ der

Produktion dar, die bewerteten Outputs den „Nutzen“. Auch hier können wir das ökonomisch effiziente Produktionsverfahren, das die größte Differenz zwischen Kosten und Nutzen aufweist, nur dadurch feststellen, dass wir Produktionsverfahren miteinander vergleichen.

Während wir aber in vielen Fällen die technische Effizienz bestimmter Produktionsverfahren direkt beobachten und messen können, da wir sowohl für die Inputfaktoren wie für den Output des Produktionsprozesses quantitative, objektive Maßstäbe anwenden können, entstehen bei der Feststellung und beim Vergleich der ökonomischen Effizienz wegen der notwendigen Einbeziehung der Werte besondere Probleme. Denn Werte sind – wie wir oben schon dargestellt haben – keine direkten Eigenschaften der Dinge, die in Produktionsprozessen als Inputs und Outputs dienen. Sie sind abhängig von den Menschen, die die Inputs und Outputs bewerten. Damit können aber die Inputs und Outputs für verschiedene Personen oder Personengruppen, zu unterschiedlichen Zeiten, an verschiedenen Orten unterschiedliche Werte annehmen.

Das hat natürlich auch Konsequenzen für die Beantwortung der Frage, welches Produktionsverfahren gewählt wird und welche Güter produziert werden:

- Steigen (fallen) die Werte (Preise) bestimmter Produktionsfaktoren, dann wird der Produzent bei der Produktion weniger (mehr) davon einsetzen, um die Kosten zu senken .
- Steigt (fällt) der Wert bestimmter Outputelemente – Produkte –, dann wird der Produzent eine größere (geringere) Menge dieser Outputelemente – Produkte – herstellen, um die Erlöse zu steigern.

Da also die Maßstäbe und Feststellungsverfahren, anhand derer bewertet und gemessen wird, unterschiedlich konstruiert sind, müssen technische Effizienz und ökonomische Effizienz nicht übereinstimmen und stimmen häufig auch nicht überein. Deswegen braucht sich auch niemand darüber zu wundern, dass naturwissenschaftlich-technisch ausgebildete Menschen häufig zu anderen Ergebnissen kommen als ökonomisch ausgebildete, wenn es um die Beantwortung der Frage geht, welches Produktionsverfahren „besser“ und welches „schlechter“ ist.

Konkurrenz wegen Knappheit

Kann aber der Mensch mit Hilfe der Produktionsfaktoren alle Güter – in Menge und Qualität – produzieren, die er braucht, um seine Bedürfnisse zu befriedigen, kann er alle seine Wünsche zu erfüllen? „Nein“ sagt der Ökonom, „Wir leben nicht im Schlaraffenland, wo einem die gebratenen Tauben in den Mund fliegen“. Diesen Tatbestand, dass nämlich die menschlichen Bedürfnisse unbegrenzt und die Mittel zu ihrer Befriedigung begrenzt sind, nennt der Ökonom „Knappheit“. Die Ökonomen kennen auch diejenigen, die für diesen Tatbestand der Knappheit verantwortlich sind. „Zwei Bösewichte sind es, die unser Leben beherrschen und verhindern, dass jeder alles haben kann, was er möchte: die Natur und der Rest von uns Menschen“ (Alchian/Allen, 1969, S. 3).

Natur als Knappheitsursache

Nun findet man in der Praxis in allen Situationen ein sehr komplexes Miteinander von Natur und Mitmenschen vor, sodaß die Zuordnung der Knappheit auf den jeweiligen „Bösewicht“ außerordentlich schwierig, wenn nicht unmöglich ist. Um diese sehr komplexe Situation aufzudröseln, verwenden Ökonomen in einem Gedankenexperiment gerne die vielbelächelte Figur des Robinson Crusoe. Robinson hat es, bevor Freitag auf der Bildfläche erscheint, allein auf seiner Insel nur mit der Natur als Knappheitsursache zu tun.

Da ist zunächst einmal seine eigene Natur. Er hat

- bestimmte Bedürfnisse, Ziele, Präferenzen.

Um diese Ziele zu erreichen, braucht er persönliche Ressourcen. Diese sind begrenzt durch seine

- physischen und psychischen Fähigkeiten und durch sein
- technologisches Wissen zur Beantwortung der Frage, wie man die Ziele erreichen kann.

Dazu kommen die Beschränkungen „von außen“, denen er unterworfen ist. Da ist zunächst einmal

- die Zeit: Auch Robinson hat nicht unendlich viel Zeit, um all das tun zu können, was er gerne tun möchte.

Schließlich ist da noch

- die Natur in seiner Umgebung: Sie schließt bestimmte Handlungsmöglichkeiten für ihn aus.
-

Wahlnotwendigkeit

Diese Situation zwingt Robinson dazu, Entscheidungen zu treffen. Er muß zwischen Handlungsmöglichkeiten, die in Konkurrenz zueinander stehen, wählen. So muß Robinson, der Produzent und Konsument in einer Person ist, sich beispielsweise entscheiden,

- wieviel seiner Zeit er als Arbeitszeit (=Produktion) oder Freizeit (=Konsum) verwendet,
- welche Güter er produziert bzw. konsumiert,
- wo und wann er produziert bzw. konsumiert,
- welche Güter aus der Umwelt er mit seiner Arbeit „vermischt“, kombiniert,
- ob er Güter für den Gegenwartskonsum produziert, oder ob er Güter für den Zukunftskonsum lagert (Lagerinvestitionen),
- ob er Konsumgüter oder Produktionsgüter (Investitions-, Kapitalgüter) produziert,
- ob er bei den gewohnten Produkten und Produktionsverfahren bleibt, oder ob er neue Produkte, neue Produktionsverfahren entwickelt (Innovation).

Um aber eine rationale Entscheidung treffen zu können, muß Robinson die Handlungsalternativen zunächst einmal bewerten. Als Bewertungsmaßstab dient ihm dabei nach Ansicht der Ökonomik der Wert, der Nutzen, den er nach seiner persönlichen Ansicht – subjektiv – den Alternativen zuordnet.

Robinson sieht sich beispielsweise den zwei Alternativen

- A - soll er am Strand mit großer Anstrengung Fische fangen? oder
- B – soll er sich am Strand genußvoll in der Sonne räkeln?

gegenüber. Hat Robinson einen Maßstab, einen Wertmesser in Gestalt des Geldes zur Verfügung, umso besser. Dann kann er nämlich der Alternative A einen (Netto-) Nutzen von 40 (Geld-) Einheiten, der Alternative B einen (Netto-) Nutzen von 60 (Geld-) Einheiten zuordnen. Wählt er Alternative A, dann verzichtet er auf Alternative B mit einem Nutzen von 60 Einheiten. Wählt er Alternative B, dann verzichtet er auf Alternative A mit einem Nutzen von 40 Einheiten. Diesen Nutzenverzicht aufgrund der Wahl einer anderen Alternative nennt der Ökonom Alternativkosten oder auch Opportunitätskosten. Alternativkosten bezeichnen also – anders ausgedrückt – den entgangenen Nutzen der nächstbesten nicht-gewählten Alternative. Welche Alternative wird aber Robinson wählen? Nach ökonomischer Auffassung ist die Antwort klar: Die am höchsten bewertete Alternative bzw. die Alternative mit den geringsten Alternativkosten. In unserem Beispiel wäre das die Alternative B. Das nennt der Ökonom rationales Handeln.

Es gibt nichts umsonst

Welche Erkenntnisse können wir aus dieser Geschichte einer einfachen Robinsonwirtschaft für unsere Wirtschaft und Gesellschaft, die doch nach allgemeiner Meinung so unendlich

komplexer ist, ziehen? Es wird vielleicht manchen überraschen: Wir stehen – schauen wir einmal genau hin – vor den gleichen Entscheidungen wie Robinson. Entscheiden wir uns aber für eine der genannten Alternativen, dann ist mit jeder dieser Handlungsmöglichkeiten, die wir tatsächlich in die Tat umsetzen, verbunden, dass wir auf andere Alternativen verzichten müssen. Somit ist der Tatbestand der Alternativkosten (Opportunitätskosten) allgegenwärtig, ob wir es wollen oder nicht. Ökonomen werden deswegen nicht müde, auf diese Alternativkosten hinzuweisen: „There´s no such thing as a free lunch“ (M.Friedman, 1975). Frei übersetzt: Es gibt nichts umsonst.

Der Mitmensch als Konkurrent um knappe Güter

Kehren wir jetzt wieder zu unserer Robinsonwelt zurück und bringen ein zweites Individuum namens Freitag ins Spiel. Warum ist aber dieser Mitmensch der zweite „Bösewicht“ neben der Natur? Warum nimmt dadurch die Knappheit zu? Warum werden Handlungsmöglichkeiten eingeschränkt; und wenn ja, für wen?

Zunächst einmal kann es passieren, dass beide – Robinson und Freitag – zur gleichen Zeit, am gleichen Ort, mit den gleichen Umweltressourcen produzieren und konsumieren wollen. Das führt zu Konflikten, zu Konkurrenzsituationen um knappe Güter zwischen den beiden. Die Knappheitssituation verschärft sich also. Hinzu kommt, dass einer von beiden oder auch beide auf die Idee kommen könnten, dem anderen mit Gewalt oder durch die Androhung von Gewalt das wegzunehmen, was dieser bisher zur Befriedigung seiner Bedürfnisse produziert hat, um somit die Knappheit für sich selbst – aber auf Kosten des anderen - zu verringern. Wenn in Folge dessen beide knappe Ressourcen für die Gewaltanwendung und/oder für die Verteidigung gegen die Gewaltanwendung des jeweils anderen verwenden, dann fehlen natürlich diese Ressourcen bei der Produktion der anderen Güter. Diese Güter fehlen bei der Befriedigung der bisherigen Bedürfnisse. Das Nutzenniveau sinkt, die Knappheit für beide steigt.

Wenn jetzt Robinson und Freitag einsehen, dass diese Situation der „Aufrüstung“ für beide schlecht ist, dann können sie sich auf (Spiel-) Regeln (Verfahren) einigen, die festlegen,

- Wer,
- Was,
- Wie,
- Wo und
- Wann

produzieren und konsumieren (bzw. nicht produzieren und nicht konsumieren) darf. Durch eine solche Festlegung von Spielregeln und Zuteilungsverfahren – man spricht auch von Insti-

tutionen - würden beide zwar ihre Handlungsmöglichkeiten beschränken, aber dies geschieht in der Hoffnung darauf, dass dies zum beiderseitigem Vorteil geschieht und dadurch andere Handlungsmöglichkeiten erst entstehen.

Wenn wir uns jetzt wieder von der fiktiven Zwei-Personen-Gesellschaft der Romanfiguren Robinson und Freitag ab- und den modernen Gesellschaften mit ihren vielen Millionen (Milliarden) Menschen zuwenden, dann müssen wir feststellen, dass auch hier Konkurrenz, Konflikte um knappe Güter zwischen Personen und Personengruppen innerhalb einer Gesellschaft, innerhalb eines Staates und zwischen ganzen Gesellschaften und Staaten an der Tagesordnung sind.

Gewalt und andere Rationierungsverfahren

Wir finden auch genügend Beispiele dafür, dass Zwang und Gewalt oder die Androhung von Gewalt offenbar durchaus eine relevante Option darstellen, um die Verteilung der knappen Güter national und international zu verändern. Dabei findet sich nicht nur private Gewalt (Betrug, Diebstahl, Raub) sondern auch staatliche Gewalt, staatlicher Zwang. So sind z.B. Steuern ja nichts anderes als Zwangsabgaben ohne Gegenleistung. Der Staat dient hier innerhalb der Staatsgrenzen als Umverteilungsagentur von denen, denen man – aus welchen Gründen auch immer – mit Zwang Güter wegnimmt, zu denen, die der Staat mit seinen Gaben beglückt. Daneben gibt es natürlich auch zwischenstaatliche Gewalt: Kriege sind das beste Beispiel dafür.

Neben der Gewalt als einer Möglichkeit, knappe Güter zu verteilen bzw. umzuverteilen, haben die Menschen in ihrer Geschichte noch eine Vielzahl anderer „friedlicher“ (Rationierungs-) Verfahren und Institutionen erfunden, um das allgegenwärtige Problem der Zuteilung knapper Güter zu bewältigen. Zu nennen ist etwa das sogenannte Windhundverfahren „Wer zuerst kommt, mahlt zuerst“, das Prinzip des Schlangestehen oder die Zuteilung durch Verlosung und andere Zufallsmechanismen. Im Mittelpunkt der Ökonomik steht aber ohne Zweifel das Verfahren, bei dem derjenige das Gut bekommt, der bereit ist, den (Markt-) Preis dafür zu zahlen. Auf jeden Fall muß der Mensch wegen der Knappheit wählen: hier zwischen den verschiedenen Formen der Rationierung knapper Güter. Denn eines ist sicher: Die Zuteilung knapper Güter muß und wird auf irgendeine Art und Weise über die Bühne gehen.

Kooperation durch Tausch

Wir haben gesehen, dass für jeden Menschen die Existenz seiner Mitmenschen zur Quelle von Konflikten um knappe Güter werden kann. Um diesen Konflikten aus dem Weg zu gehen, könnte man auf die Idee kommen, die Beziehungen zu seinen Mitmenschen abubrechen, um beispielsweise als Einsiedler in die Wüste zu gehen. Warum geschieht das aber so gut wie gar nicht? Warum leben Menschen im Normalfall in Gemeinschaft mit anderen Menschen, warum ist der Mensch ein gesellschaftliches Wesen? Die Antwort darauf kann offensichtlich für einen Ökonomen nur darin bestehen, dass das Zusammenleben – die Kooperation mit anderen – trotz der allgegenwärtigen Konfliktmöglichkeiten für alle Beteiligten mit Vorteilen verbunden sein muß.

Nehmen wir wieder als Beispiel eine Zwei-Personen-Gesellschaft, seien es Robinson und Freitag, Frau Müller und Herr Meier oder die Personen A und B. Beide Personen werden charakterisiert durch ihre Präferenzen (Wünsche) auf der einen und ihre Ressourcen (Handlungsmöglichkeiten) auf der anderen Seite. Die Abbildung zeigt die möglichen Kombinationen der Präferenzen und Ressourcen beider Personen.

Abbildung: Tauschvoraussetzungen

		Individuelle Präferenzen	
		<i>Gleich</i>	<i>Verschieden</i>
Individuelle Ressourcen	Gleich	<i>Fall I</i>	<i>Fall II</i>
	Verschieden	<i>Fall III</i>	<i>Fall IV</i>

Hätten beide die gleichen Präferenzen und die gleichen Ressourcen (Fall I), warum sollten sie dann tauschen? Interesse am Tausch haben beide offensichtlich dann, wenn verschiedene Präferenzen und/ oder verschiedene Ressourcen beider vorliegen (Fälle II bis IV). Gerade die Unterschiede zwischen uns Menschen machen uns für andere interessant und sind die Ursache dafür, dass wir mit ihnen tauschen und damit mit ihnen kooperieren.

Freiwilliger Tausch

Der freiwillige Tausch steht im Mittelpunkt der Ökonomik: „Gib mir, was ich wünsche, und Du bekommst, was Du wünschst“. Wenn Menschen freiwillig irgendetwas miteinander tauschen, dann sind damit Vorteile für beide verbunden, es entstehen für beide Kooperationsgewinne (Tauschgewinne). Beide stellen sich durch den Tausch besser: Sonst hätten sie nicht getauscht. Das schließt allerdings nicht aus, dass einer der Tauschpartner, vielleicht sogar beide, nach dem Tausch feststellen, dass der Tausch doch nicht so vorteilhaft war, wie sie es irrtümlich vorher erwartet hatten.

Freiwilliger Tausch ist also in der Sprache der Spieltheorie ein Positiv-Summen-Spiel (ein Win-Win-Spiel) und kein Null-Summen-Spiel, bei dem der eine das bekommt, was der andere verliert. Vielmehr gewinnen beide. Allerdings ist nicht zu leugnen, dass es auch beim Tausch zu Konflikten kommen kann. So kann die Aufteilung der Tauschgewinne auf die beteiligten Tauschpartner zum Problem werden, das irgendwie gelöst werden muß. Des weiteren kann es dazu kommen, dass die vereinbarte (Gegen-) Leistung nicht zur vereinbarten Zeit, nicht am vereinbarten Ort, nicht im vollen Umfang, nicht in vereinbarter Qualität erbracht wird. Daher benötigt auch der Tausch immer irgendwelche Spielregeln, Institutionen, die sicherstellen, dass die vereinbarten Leistungen auch tatsächlich erbracht werden.

Weil aber der freiwillige Tausch ein Positiv-Summen-Spiel ist, bei dem alle Teilnehmer gewinnen, steigt durch den Tausch der Wert der getauschten Güter. Damit ist jeder Tausch produktiv. Weil aber der Tausch Werte schafft und deswegen produktiv ist, muß auch alles, was dem Tausch förderlich ist, Werte schaffen und produktiv sein.

Tauschmöglichkeiten und Handel

In diesem Zusammenhang ist zunächst einmal die Zahl der Tauschmöglichkeiten zu nennen. Ist die Zahl der möglichen Tauschpartner örtlich und zeitlich begrenzt, dann hat vielleicht keiner von ihnen den von mir gewünschten Gegenstand. Oder ich möchte einen Gegenstand zum Tausch anbieten, den aber keiner haben will. Es sollte deswegen leicht einzusehen sein, dass die möglichen Tauschgewinne zunehmen, wenn die Zahl der potentiellen Tauschpartner wächst. Steigt aber die Zahl der potentiellen Tauschpartner, dann ist es von großem Wert, wenn ein allgemeines Tauschmittel, also Geld, für die Abwicklung der Tauschakte zur Verfügung steht. Geld ist also in diesem Sinne produktiv. Des weiteren wird durch die Zunahme potentieller Tauschpartner, die örtlich und zeitlich weit getrennt sein können, die Nachfrage

nach der Vermittlung von Tauschgeschäften, nach der Vermittlung durch Händler im weitesten Sinne zunehmen. Auch diese Händler schaffen Werte und sind deswegen produktiv.

Tausch und Arbeitsteilung

Tausch und die damit verbundenen Tauschgewinne sind im übrigen eng verbunden mit dem Tatbestand der arbeitsteiligen Produktion. Warum das? Zur Beantwortung dieser Frage wenden wir uns wieder der Robinson-Freitag-Wirtschaft zu. Wir gehen davon aus, dass beide im Rahmen ihrer Ressourcen mehrere Güter produzieren, um ihre verschiedenen Bedürfnisse zu befriedigen. Der Vereinfachung wegen richten wir aber unsere Aufmerksamkeit nur auf zwei Güter, nämlich auf Getreide (Brot) und Fisch. Während aber beide diese Güter mit Freuden in die verschiedenen Endprodukte umformen und diese dann konsumieren, sind sie bei der Produktion dieser Güter unterschiedlich produktiv. Robinson ist ein guter Landwirt und Bäcker, aber ein schlechter Fischer. Bei Freitag ist das Umgekehrte der Fall.

Abbildung: Absolute (Kosten-) Vorteile

<i>Vor der Spezialisierung</i>	<i>Brot</i>	<i>Fisch</i>
Robinson	30 Minuten (ein Brot)	60 Minuten (ein Fisch)
Freitag	60 Minuten (ein Brot)	30 Minuten (ein Fisch)
<i>Nach der Spezialisierung</i>	<i>Brot</i>	<i>Fisch</i>
Robinson	60 Minuten (zwei Brote)	
Freitag		60 Minuten (zwei Fische)

Diese unterschiedliche Produktivität fällt beiden auf, da sie keine Geheimnisse voreinander haben. Da sie miteinander kommunizieren, kommen beide überein, dass Robinson sich ganz auf die Produktion von Getreide und das Backen von Brot spezialisiert, während Freitag noch mehr Zeit darauf verwendet, seine Anglerqualitäten zu verbessern, um somit mehr Fische zu fangen. Des weiteren gehört zu ihrem Abkommen, dass sie Brot gegen Fische eintauschen. Aus diesem Abkommen erwarten sie, den Wohlstand für beide zu erhöhen.

Absolute Vorteile

Gehen ihre Wünsche in Erfüllung? Ja, sagt der Ökonom, und warum das gelingen kann, zeigt das Zahlenbeispiel in den Abbildungen. Wir gehen zunächst davon aus, dass Robinson und Freitag auf jeden Fall an jedem Tag ein Brot und einen Fisch essen wollen. Robinson braucht

30 Minuten für das Backen eines Brotes und 60 Minuten für das Fangen eines Fisches, Freitag 60 Minuten für das Brotbacken und 30 Minuten für den Fischfang. Da Robinson offenbar absolut besser im Brotbacken und Freitag besser im Fischfang ist, kommen sie überein, dass sich Robinson auf das Brotbacken, Freitag auf den Fischfang spezialisieren soll, um dann ein Brot gegen einen Fisch einzutauschen.

Sie haben dann beide wie in der Ausgangssituation jeweils ein Brot und einen Fisch zur Verfügung. Zusätzlich haben aber beide 30 Minuten zu ihrer freien Verwendung. Ihre Handlungsmöglichkeiten haben sich also erhöht. Sie können diese Zeit als Freizeit nutzen. Robinson kann aber auch in dieser Zeit ein zusätzliches Brot für seinen eigenen Konsum backen, Freitag einen zusätzlichen Fisch für sich selbst fangen. Sie können aber auch andere Güter zur Bedürfnisbefriedigung produzieren. Einer oder beide können auch versuchen, die zusätzlich produzierten Güter gegen andere Güter bei den Bewohnern von Nachbarinseln einzutauschen. Ohne Zweifel hat also die Kombination aus Arbeitsteilung und Handel den Wohlstand der Beteiligten erhöht.

Komparative Vorteile

Wäre dies aber auch der Fall, wenn Freitag seine Fähigkeiten soweit verbessert, dass er nicht nur seine Produktivität im Fischfang weiter erhöht, sondern auch beim Backen Robinson ü-

Abbildung: Komparative (Kosten-) Vorteile

<i>Vor der Spezialisierung</i>	<i>Brot</i>	<i>Fisch</i>
Robinson	30 Minuten (ein Brot)	60 Minuten (ein Fisch)
Freitag	20 Minuten (ein Brot)	10 Minuten (ein Fisch)
<i>Nach der Spezialisierung</i>	<i>Brot</i>	<i>Fisch</i>
Robinson	60 Minuten (zwei Brote)	
Freitag		20 Minuten (zwei Fische)

bertrumpft? Wäre damit die Kooperation zwischen Robinson und Freitag zu Ende? Nein, sagt der Ökonom und stößt damit bei vielen Nichtökonomern auf Kopfschütteln. Dass aber der Ökonom Recht hat, zeigt die Abbildung „Komparative (Kosten-) Vorteile“. Obwohl jetzt Freitag nur noch 20 Minuten für das Backen eines Brotes und 10 Minuten für das Fangen eines

Fisches braucht, lohnt sich für beide weiterhin die gewohnte Spezialisierung und der damit verbundene Handel. Denn Robinson gewinnt weiterhin 30 Minuten, die er zur freien Verfügung hat, und Freitag kann immerhin 10 Minuten zusätzlich so verwenden, wie er es für vorteilhaft hält.
