

Allgemeine Volkswirtschaftslehre

II

Haushalte, Unternehmungen, Marktformen

von

Dr. Andreas Paulsen

o. Professor an der Freien Universität Berlin

9. Auflage



Sammlung Göschen Band 1170 / 1170a

Walter de Gruyter & Co. · Berlin 1970

vormals G. J. Göschen'sche Verlagshandlung - J. Guttentag,
Verlagsbuchhandlung - Georg Reimer - Karl J. Trübner - Veit & Comp.

Die Gesamtdarstellung umfaßt folgende Bände:

Band I: Grundlegung, Wirtschaftskreislauf
(Slg. Göschen Bd. 1169)

Band II: Haushalte, Unternehmungen, Marktformen
(Slg. Göschen Bd. 1170/1170a)

Band III: Produktionsfaktoren
(Slg. Göschen Bd. 1171/1171a)

Band IV: Gesamtbeschäftigung, Konjunkturen, Wachstum
(Slg. Göschen Bd. 1172)



Copyright 1970 by Walter de Gruyter & Co., vormalig G. J. Göschen'sche Verlagshandlung - J. Guttentag, Verlagsbuchhandlung - Georg Reimer - Karl J. Trübner - Veit & Comp., Berlin 30. — Alle Rechte, einschl. der Rechte der Herstellung von Photokopien und Mikrofilmen vom Verlag vorbehalten. — Archiv-Nr. 75 20 701. — Satz und Druck: Paul Funk, Berlin 30. — Printed in Germany.

Inhaltsverzeichnis

Kap. I. Verbraucherhaushalte

- § 1. Begriffe und Beziehungen 6
1. Begriffe — 2. Haushalte im Wirtschaftskreislauf
- § 2. Die Wirtschaft des Haushalts 8
1. Der Wirtschaftsplan des Haushalts — 2. Ziel der Planung
- § 3. Zur Lehrgeschichte der Behandlung des Verbrauchs .. 12

Kap. II. Verbrauchsfunktion und Sparfunktion

- § 1. Darstellung der Funktionen 14
1. Bestimmung der Beziehungen — 2. Verbrauchsfunktion und Verbrauchsneigung — 3. Form der Verbrauchsfunktion, marginale Verbrauchsquote — 4. Geometrische Darstellung
- § 2. Verbrauchsausgaben und Bestimmung des Volkseinkommens 21
1. Produktion und Nachfrage — 2. Gleichgewichtseinkommen

Kap. III. Theorie der Nachfrage

- § 1. Nachfragefunktionen 25
1. Ableitung der Funktionen — 2. Form der Nachfragefunktion
- § 2. Elastizität der Nachfrage 30
1. Übersicht — 2. Die direkte Preiselastizität der Nachfrage — 3. Bestimmung der Elastizität der Nachfrage — 4. Ausgaben und Grenzausgaben — 5. Die Kreuz-Preiselastizität — 6. Elastizität der Nachfrage in bezug auf Einkommen
- § 3. Indifferenzkurven-Analyse 44
1. Methode — 2. Indifferenzkurve, Grenzrate der Substitution — 3. Indifferenzkurvenschar — 4. Bilanzgerade und Bestimmung des Optimums — 5. Veränderung der Ausgaben-summe und der Preisrelation — 6. Ableitung der Nachfragekurve — 7. Ableitung einer realen Tauschrate

Kap. IV. Unternehmungen und ihre Wirtschaftspläne

- § 1. Unternehmungen 57
1. Begriffe — 2. Gliederung der Unternehmungen — 3. Eingliederung in den Wirtschaftskreislauf — 4. Produktionstechnik

§ 2. Der Wirtschaftsplan der Unternehmung	62
1. Die Unternehmung als Wirtschaftssubjekt — 2. Lang- und kurzfristige Planung — 3. Plandaten; Aktions- und Erwartungsparameter — 4. Planziele	
§ 3. Modelle zur Analytik der Wirtschaftspläne	70
1. Das Basismodell der Marktanalyse — 2. Determinismus von Modellen und Entscheidungen	
Kap. V. Produktion und Produktionskosten	
§ 1. Produktionsfaktoren, Ertragsgesetz	74
1. Produktion — 2. Produktionsfunktion und Faktorkombination — 3. Das Ertragsgesetz — 4. Ertrag und Kosten	
§ 2. Faktorkombinationen, Isoquanten-Analyse	81
1. Problembestimmung — 2. Prinzip der Problemlösung — 3. Isoquanten und Substitutionsraten — 4. Isokosten- und Skalalinen — 5. Individuelle und gesamte Nachfrage nach Faktorleistungen	
§ 3. Prozesse und Transformationskurven	90
1. Problembestimmung — 2. Prozesse, bezogen auf ein Produkt — 3. Effizienz- und Transformationskurven — 4. Transformationskurven bei linearen Prozessen — 5. Alternative Darstellung zweier linearer Prozesse — 6. Bestimmung des ökonomischen Optimums — 7. Der Ansatz der linearen Programmierung	
§ 4. Produktionskosten	108
1. Gesamtkosten, Stückkosten, Grenzkosten — 2. Die Kostenbeziehungen — 3. Die Ertragskurven — 4. Die Grenzkosten	
§ 5. Langfristige Kosten	119
1. Langfristige Planung und Ertragsgesetz — 2. Langfristige Kostenkurven	
Kap. VI. Angebotsmenge und Preisbildung	
§ 1. Kosten, Erlös und Angebotsoptimum	123
1. Erlös und Grenzerlös — 2. Grenzkosten, Grenzerlös und Angebotsoptimum — 3. Grenzkosten und individuelle Angebotskurve	
§ 2. Das Gesamtangebot an einem homogenen Gut	129
1. Entwicklung der Gesamtangebotskurve — 2. Preiselastizität des Angebots	
§ 3. Preisbildung und Gleichgewichtspreis	133
1. Preisbildung — 2. Verzögerte Angebotsanpassung, Spinnwebtheorem — 3. Lagerbildung und Preiserwartungen — 4. Elastizität der Preiserwartungen	

§ 4. Das Gleichgewicht der Unternehmung und der Industrie	138
1. Gleichgewicht der Unternehmung — 2. Gleichgewicht der Industrie — 3. Gleichgewichtspreis — 4. Ergebnisse in Übersicht — 5. Zur Lehrgeschichte der Preistheorie	
§ 5. Preissteuerung und Systemgleichgewicht	145
Kap. VII. Marktformen und monopolistischer Wettbewerb	
§ 1. Marktformen und Verhaltensweisen	149
1. Bestimmung der Marktform — 2. Produktdifferenzierung — 3. Marktformen und Verhaltensweisen der Anbieter — 4. Markt- und Wettbewerbsformen in Übersicht — 5. Lehrgeschichtlicher Überblick	
§ 2. Preis und Absatz bei monopolistischen Marktformen	161
1. Die Preis-Absatz-Funktion — 2. Durchschnitts- und Grenzerlös — 3. Bestimmung des Angebots optimums, Cournot'scher Punkt — 4. Markttrennung und Preisdifferenzierung — 5. Marktformen der Nachfrage	
§ 3. Monopolbildungen und -sicherungen	174
1. Tendenz zur Monopolisierung — 2. Marktbeherrschung und Marktsicherung — 3. Der monopolistische Wettbewerb — 4. Großbetriebe und Monopol — 5. Marktvereinbarungen, Kartelle	
§ 4. Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen der Monopole .	184
1. Das Problem der Wirtschaftsordnung — 2. Bildung und Steuerungsfunktion der Preise — 3. Faktoreinsatz und Beschäftigungsmenge — 4. Technische und wirtschaftliche Entwicklung	
Literaturhinweise	192
Sachregister	199

Kap. I. Verbraucherhaushalte

§ 1. Begriffe und Beziehungen

1. Begriffe

„Verbraucherhaushalte“, kurz „Haushalte“, sind Wirtschaftseinheiten (Wirtschaftssubjekte, Entscheidungseinheiten) des Bezugs und der Verwendung von Einkommen.

Haushalte beziehen Einkommen für Leistungen an Unternehmen, an den Staat und an andere Haushalte; Einkommen wird also nicht im Haushalt erwirtschaftet, sondern fließt von außen zu (Eucken: Modell des „Haushalts der reinen Verkehrswirtschaft“). Einkommen wird verwendet zum Kauf von Gütern und Leistungen als „Verbrauch“ und zur Vermögensbildung als „Sparen“. — Zu den „Leistungseinkommen“ kommen „Transfereinkommen“ (Renten, Zinsen von Staatsanleihen) hinzu, entsprechend in der Verwendung des Einkommens Transferzahlungen (Steuern, Beiträge zur Sozialversicherung). Vgl. die Begriffe der Sozialprodukt-Rechnung, Bd. I Kap. III.

Aus diesen Bestimmungen folgt:

1. Leistungen innerhalb des Haushalts werden nicht zur Produktion und daher nicht als Beiträge zum Sozialprodukt gerechnet, wohl aber Leistungen an den Haushalt durch Hausangestellte, Ärzte etc.

2. Ebenso gehören dauerhafte Güter im Haushalt nicht zum Bestand an Kapital der Volkswirtschaft; alle von Haushalten gekauften Güter zählen zum Verbrauch der betrachteten Periode.

3. Daher erfolgt das Sparen und die Vermögenshaltung der Haushalte nicht durch Beschaffung von Güterbeständen, sondern hat die Form von Eigentums- bzw. Forderungsrechten gegenüber anderen Wirtschaftseinheiten. Als Ausnahme zählen Eigenheime zum Vermögen, deren Mietwert also zum Einkommen der Haushalte.

4. Sind in der Realität „Unternehmungen“ und „Haushalt“ eine Einheit, so wird doch rechnerisch die einkommenbildende Produktion von der Einkommensverwendung getrennt: der „Eigenverbrauch“ z. B. von Bauernwirtschaften wird dem Wert der Produktion zugerechnet. Bei Personalgemeinschaften bzw.

Familienbetrieben wird der „Unternehmerhaushalt“ als von der „Unternehmung“ unterschieden behandelt.

Solche Definitionen wollen nicht die Realität möglichst zutreffend beschreiben, sondern werden nach analytischer oder statistischer Zweckmäßigkeit gebildet und der jeweiligen Fragestellung angepaßt.

So kann z. B. die Beschaffung dauerhafter Güter durch Haushalte der „Investierung“ der betrachteten Periode zugerechnet werden, wenn deren bei zunehmendem Volkseinkommen steigende Bedeutung im Verhältnis zu den Investitionen des Staates und der Unternehmungen gewürdigt oder die Gesamtproduktion in „dauerhafte“ und „nicht-dauerhafte“ Güter aufgeteilt werden soll.

2. Haushalte im Wirtschaftskreislauf

Die obige Begriffsbestimmung dient vor allem der Eingliederung der Haushalte in die Modelle des Wirtschaftskreislaufs.

In der Verkehrswirtschaft werden Arten und Mengen der Produktion nicht autoritativ dem Verbrauchsbedarf (oder umgekehrt) angepaßt, sondern die Nachfrage der Haushalte beeinflußt über die Preisbildung die Verkaufserlöse der Unternehmungen und damit Mengen und Arten des Güterangebots. Diese Nachfrage drückt nicht unmittelbar die Dringlichkeit des Bedarfs aus, sondern den Einsatz der zur Verfügung stehenden Kaufkraft. So hängt der Versorgungsstand des einzelnen Haushalts von seinem Einkommen ab, die Aufteilung der Gesamtproduktion auf Güterarten und -mengen neben den „Bedarfsstrukturen“ auch von der Einkommensverteilung auf die Haushalte.

Im Wirtschaftskreislauf geht also ein Strom empfangenen Einkommens von den Unternehmungen an die Haushalte (von den sonstigen Einkommensquellen sei zunächst abgesehen). Die Stärke dieses Stromes ist abhängig von der Höhe der Einkommen, bestimmt durch die Nachfrage der Unternehmungen nach den von den Haushalten angebotenen Faktorleistungen, also den unternehmerischen Entscheidungen über das Ausmaß der Produk-

tion. Dabei orientieren die Unternehmungen sich an der erwarteten Nachfrage nach ihren Produkten. Ein wesentlicher Teil dieser Nachfrage kommt von den Haushalten und wird gespeist durch das von ihnen bezogene Einkommen, welches also insoweit an die Unternehmungen zurückfließt. Der Rest des Einkommens wird gespart; der Einfluß des Sparens auf Höhe und Richtung der Produktion ist verwickelt und wird genauer Analyse bedürfen. Jedenfalls zeigt die Kreislaufbetrachtung, daß es im Zusammenhang zwischen Einkommensbildung in der Produktion und Einkommensverwendung durch Haushalte kein erstes Glied gibt: die Unternehmungen schaffen mit der Produktion die Einkommen, welche als Kaufkraft die Nachfrage wesentlich bestimmen, und die Höhe der Nachfrage wiederum ist wichtiger Bestimmungsgrund für die Höhe der Produktion.

Der Einfluß der Verwendung eines gegebenen Gesamteinkommens der Haushalte auf die Produktion wird in den beiden folgenden Kapiteln getrennt behandelt:

1. Aufteilung des Haushaltseinkommens in Verbrauchsausgaben und Vermögensbildung („Sparen“) und ihr Einfluß auf die Aufteilung der Produktion in Verbrauchsgüter und Vermögensgüter („Investierungen“): „Verbrauchsfunktion“, „Sparfunktion“.

2. Verteilung der Verbrauchsausgaben der Haushalte auf die einzelnen Verbrauchsgüter und ihr Einfluß auf die Preisbildung und dadurch Produktionsrichtung: „Nachfragefunktionen“.

§ 2. Die Wirtschaft des Haushalts

1. Der Wirtschaftsplan des Haushalts

Analytisch wird der Haushalt als eine Entscheidungseinheit („Wirtschaftssubjekt“) gefaßt: die Gesamtheit der beschaffbaren und verwendbaren Mittel ist auf eine einheitliche Zielfunktion zu beziehen. Wie es zur Abstimmung der Bedürfnisse der einzelnen Mitglieder des Haushalts in der Bedürfnisstruktur des Haushalts gekommen ist, wird nicht erörtert.

Der Behandlung des Haushalts als eine Entscheidungseinheit entspricht die Zielbezogenheit der Mittelverwendung als durch einen ‚Wirtschaftsplan‘ bestimmt. Daß er bewußt aufgestellt und rational durchgestaltet sei, kann für die Realität in der Regel kaum angenommen werden; die ‚Rechenhaftigkeit‘ wird geringer sein als bei einer Unternehmung. Anders als durch die Annahme, daß das den Märkten zugewendete Verhalten der Haushalte in sich konsistent und zielstrebig sei, ihm also eine Planung zugrunde liege, lassen sich aber analytisch keine Ableitungen vornehmen.

Da der Haushalt durch Faktorleistungen Einkommen beschafft und über die Verwendung dieses Einkommens befindet, kann der Wirtschaftsplan unterteilt werden:

- a) Beschaffung von Einkommen durch
 1. Arbeits- und Dienstleistungen,
 2. Leistungen aus Vermögen,
 3. Bezug von Transfereinkommen;
- b) Verwendung des Einkommens für
 1. Beschaffung von Verbrauchsgütern,
 2. Vermögensbildung,
 3. Transferzahlungen;
- c) Bewirtschaftung des Vermögens durch
 1. Wahl und Veränderung der Anlageform,
 2. Verwendung von Vermögen für Verbrauch (Entsparen),
 3. Transferierung von Vermögen.

Leistungen zur Beschaffung von Einkommen werden in der Regel nicht im Blick auf bestimmte Verbrauchszwecke erfolgen. Es wird vielmehr ein möglichst hohes Geldeinkommen durch bestmögliche Verwendung der verfügbaren Leistungen und ein optimaler Versorgungsstand durch bestmögliche Verwendung des Einkommens erstrebt.

Wie in dieser Planung die Zukunft berücksichtigt wird, ist von Fall zu Fall und für die Teile des Bedarfs verschieden. Durch langfristige Kontrakte (Mieten, Versicherungen, Sparkontrakte, Abzahlungskäufe etc.) wird die Verwendung von Teilen des Einkommens für längere

Zeit festgelegt, so daß sich auch die Anpassung an veränderte Einkommenshöhe und Güterpreise einerseits, an veränderte Bedarfsstrukturen des Haushalts andererseits verzögert.

Analytisch wird es oft zweckmäßig sein, eine Periode bestimmter Länge zu unterstellen, für welche die Planung der gesamten Einkommensverwendung erfolgt, so daß die Revision des Wirtschaftsplans, welcher das Verhalten des Haushalts während der Periode bestimmt, jeweils am Beginn einer Periode geschieht.

2. Ziel der Planung

Als Ziel des Wirtschaftens jedes Haushalts wird die Maximierung des „Verbrauchernutzens“ (als Ausdruck der allgemeinen Versorgungslage) angenommen.

Dieser Nutzen ist eine individuelle Intensitätsgröße, die nicht quantitativ bemessen und verglichen werden kann, namentlich auch nicht im Sinne eines Kosten-Ertrags-Vergleichs mit den Geldaufwendungen zur Beschaffung der Güter. Ebenso kann der Verbrauch nicht als „Kostenaufwand“ zur Erhaltung und Erhöhung der Leistungsfähigkeit betrachtet und begrenzt werden (wie bei Sklaven). Verbrauch ist nicht ökonomisches Mittel, sondern Zweck alles Wirtschaftens.

Die „Rationalität“ der Haushaltswirtschaft bezieht sich daher nicht auf die Zielsetzung, etwa die gewählte Rangordnung der Bedürfnisse, sondern auf die Wirtschaftlichkeit der Verwendung der Mittel zum Erreichen der Ziele. Es wird also unterstellt, daß der Haushalt seine Bedürfnisstruktur (auch in der zeitlichen Erstreckung der Bedürfnisse) und die Eignung der Mittel zu ihrer Befriedigung kennt und danach zu entscheiden vermag, ob eine bestimmte Art der Mittelverwendung einer anderen vorgezogen werden soll oder nicht.

Dabei wird unterstellt, daß der Grad der Dringlichkeit, mit dem ein Gut begehrt und nachgefragt wird, dem subjektiv erwarteten Nutzen des Verbrauchs bzw. Gebrauchs des Gutes entspricht.

Hiernach wird theoretisch das Ziel des Wirtschaftsplanes des Haushalts (wie das der Unternehmung) als Lösung eines Maximum-Problems behandelt: bei gegebenen Zielen und gegebenem Bestand an Mitteln eine solche Zuteilung der Mittel auf die einzelnen Zwecke vorzunehmen, daß durch keine anderweitige Verteilung der Mittel der Gesamterfolg erhöht, d. h. eine vorgezogene („präferierte“) Position erreicht werden kann.

Das gilt im Erwerbswirtschaftsplan für den Einsatz der verfügbaren Mittel zur Einkommenserzielung, im Verbrauchswirtschaftsplan für die Verteilung des Einkommens auf Ausgaben für die einzelnen Verbrauchsgüter und für Vermögensbildung.

Der Gesamterfolg kann erhöht werden, wenn die durch Veränderung des Mitteleinsatzes bewirkte Einbuße an Nutzen an einer Stelle durch den zusätzlichen Nutzen der Verwendung an anderer Stelle mehr als ausgeglichen wird. Er hat daher sein Maximum, wenn die letzte Einheit jedes Mittels in jeder Verwendung den gleichen Nutzen („Grenznutzen“) stiftet. Im Unterschied zu „Unternehmungen“ maximiert ein „Haushalt“ also nicht eine „Produktionsfunktion“, sondern eine „Wohlfahrtsfunktion“.

Der in Kenntnis der „Plandaten“ (Verbrauchsstruktur, Preise und sonstige Marktgrößen etc.) aufgestellte Wirtschaftsplan erreicht dieses (durchaus individuell bestimmte) Nutzenmaximum, wenn die zugrundeliegenden Daten während seiner Durchführung sich nicht ändern bzw. sich in den erwarteten Größen realisieren. Dann bedarf es keiner Änderung des Wirtschaftsplanes; die Wirtschaft des Haushalts befindet sich im „Gleichgewicht“.

Mit einer Änderung des Wirtschaftsplanes erfolgt eine Veränderung der von Haushalten auf den Märkten angebotenen und nachgefragten Mengen der Güter und Leistungen, daher auch der Marktdaten (Preise) und des Marktgleichgewichts. Unter den Einflüssen der sich an den Marktdaten orientierenden Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte (Haushalte und Unternehmungen) und der durch dieses Verhalten ihrerseits wieder bestimmten Marktdaten vollziehe sich das wirtschaftliche Geschehen und seine Steuerung.

§ 3. Zur Lehrgeschichte der Behandlung des Verbrauchs

Hebung und Sicherung des Verbrauchs und der ökonomischen ‚Wohlfahrt‘ aller Gruppen der Bevölkerung wurde im Einklang mit weltanschaulichen und gesellschaftlichen Wandlungen immer entschiedener zum Ziel des Wirtschaftens und Maßstab aller wirtschaftlichen Gestaltungen erhoben. In den voll entwickelten und auf ständiges wirtschaftliches Wachstum orientierten Industriegesellschaften gelten Armut als Massenerscheinung, Massenarbeitslosigkeit u. ä. nicht — wie in der ganzen bisherigen Geschichte — als mit dem Menschendasein verbundenes Schicksal, sondern grundsätzlich als vermeidbare Unvollkommenheiten und Fehlleistungen der gesellschaftlich-wirtschaftlichen Organisation.

a) Der ältere und neuzeitliche Staatsabsolutismus (Merkantilismus, Kameralismus, Kollektivismus) tendierte dazu, Staatsmacht statt Verbraucherwohlfahrt als Maß und Ziel des Wirtschaftens aufzufassen. Das Hauptinteresse galt der Produktion. Der eher auf Sicherung der Versorgung der Bürger mit Gütern zugewendeten mittelalterlich-städtischen Politik wurde die Absatzpolitik (Heckscher: „Warenangst“) gegenüber gestellt, der im Merkantilismus durch Förderung der Ausfuhr (als „vent for surplus“) und durch regen Geldumlauf im Inland zu entsprechen sei.

b) Die Möglichkeit einer fortgesetzt steigenden Versorgung der Menschen mit Gütern wurde bis zur Neuzeit nicht erwogen. Vielmehr galt der Verbrauch als durch traditionale, standesgemäße und andere Maßstäbe bestimmt und begrenzt, daher auch entsprechend der hierarchischen Schichtung der Gesellschaft als mengen- und artmäßig durchaus verschieden.

c) Die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft wurde eher an der Zahl der Menschen, die versorgt werden konnten, gemessen als an der Höhe des Versorgungsstandes des einzelnen.

d) Das gilt auch noch für die Klassiker der Wirtschaftswissenschaft, auch wenn der Verbrauch seit Adam Smith als „the sole end and purpose of all production“ anerkannt war. Die Begrenzung des Verbrauchs und der Versorgung wurde auf die Menschenzahl bezogen und zwar einmal im Verhältnis zum verfügbaren Boden (Malthus'sches Bevölkerungsgesetz), dann im

Verhältnis zur „Akkumulation“ von Kapital durch Sparen als Überschuß über den Verbrauchsbedarf (Theoreme des Existenzlohns).

Die Analyse der Nachfrage der Verbraucher tendierte daher dazu, sich auf das Verhältnis zwischen Menschenzahl und ‚Existenzbedarf‘ zu beschränken. Die Abhängigkeit der Nachfrage vom Preis war durch die Alltagserfahrung zwar bekannt, jedoch wurde nur selten versucht, die Preis-Mengen-Beziehung quantitativ zu erfassen.

Erst die Entwicklung der Marginalanalyse mit der Aufstellung des Begriffs des ‚Grenznutzens‘ in der ‚subjektivistischen Wertlehre‘ führte die Nachfrage gleichberechtigt mit den Produktionskosten in das Lehrgebäude ein. Der objektiv gemeinte ‚Gattungsnutzen‘ der Güter in der Abstufung von lebensnotwendigen bis zu Luxusgütern wich den subjektiven Wertschätzungen der einzelnen Nachfrager als Erklärungsprinzip der Nachfrage. Das damit aufgeworfene Problem, wie die subjektiven Wertungen meß- und vergleichbar gemacht werden können, wurde seitdem immer wieder erörtert und ist auch in neuerer Zeit noch zur Kernfrage der sogenannten ‚Wohlfahrtökonomie‘ (‚welfare economics‘) geworden, die nach objektiven Maßstäben für eine auf erhöhte Wohlfahrt gerichtete Wirtschaftspolitik sucht.

Der Analyse des Verbraucherverhaltens, welche von den Marktbeobachtungen ausgehend unterstellt, daß der Verbraucher durch dieses Verhalten seinen Gesamtnutzen zu maximieren strebt, wird zunehmend der Einwand entgegengestellt, daß es sich um eine Interpretation ex post handle: es werde logisch vom Verhalten auf die zugrunde liegenden Präferenzen und Nutzenerwägungen zurückgeschlossen. Stattdessen bedürfe es — mit Verwendung der neueren Erkenntnisse der Psychologie, Sozialpsychologie und Soziologie — eines entgegengesetzten Vorgehens: die Bildung der Bedürfnisstrukturen der verbrauchenden Menschen müsse selbständig untersucht werden, um von hier aus ihr Marktverhalten zu erklären. Die Entwicklung der Methoden der Verbraucherbefra-

gung, Marktanalysen, Interviews und Tests steht mit dieser Betrachtungsweise in erkennbarem Zusammenhang.

Allgemein ist festzustellen, daß im Lehrgebäude der Wirtschaftswissenschaft gemäß einer traditionellen Einteilung in Produktion, Verteilung und Verbrauch die letzte Verwendung der Güter nicht länger als bloßer Anhang behandelt wird, und daß die Auffassung aufgegeben ist, der Verbrauch sei durch Faktoren bestimmt, die mit den Theoremen und Instrumenten der Wirtschaftslehre nicht erfaßbar seien, so daß er außerhalb ihres Bereichs liege. — Die Wirtschaftswissenschaft bestimmt ihren Arbeitsbereich nicht aufgrund bestimmter Methoden, sondern aufgrund bestimmter Probleme, und der Problemzusammenhang führt zwangsläufig zur Einbeziehung der Verbrauchsentscheidungen in die wirtschaftlichen Interdependenzen.

Kap. II. Verbrauchsfunktion und Sparfunktion

§ 1. Darstellung der Funktionen

1. Bestimmung der Beziehungen

Gefragt wird nach Beziehungen zwischen der Höhe des Verbrauchs bzw. des Sparens und der des Einkommens. Wie stets in der ökonomischen Analyse sind dabei zu unterscheiden: 1. für eine abgeschlossene Periode (ex post) festgestellte realisierte Größen; 2. für eine kommende Periode (ex ante) erwartete und geplante Größen; 3. Gleichgewichtsgrößen.

1. Das disponible Einkommen eines Haushalts in einer Periode war y , die Konsumsumme als Wert der in der gleichen Periode gekauften Güter war c . Es wird die definitorisch geltende Beziehung $y = c + s$ gebildet. Die Differenzgröße s ist ‚Sparen‘ und ist positiv, wenn $c < y$, dagegen negativ (Entsparen), wenn $c > y$. Im ersten Fall wurde in der Periode Vermögen gebildet, im zweiten Fall Vermögen verzehrt (bzw. der Haushalt verschuldete sich). — Die gleichen Beziehungen gelten makroökonomisch für die Gesamtheit aller Haushalte: $Y = C + S$.

2. Die ‚Verbrauchsfunktion‘ ist $C = C(Y)$, die ‚Sparfunktion‘ $S = S(Y)$. Es sind Verhaltensfunktionen, wenn sie die beabsichtigte bzw. geplante Größe des Verbrauchs bzw. des Sparens (mikro- oder makroökonomisch) als abhängig von der erwarteten bzw. von jeder möglichen Höhe des Einkommens ausdrücken. Daher in statischer Betrachtung: aufgrund der angenommenen Geltung einer bestimmten Funktion ‚gehört‘ zu jeder Höhe des Einkommens eine bestimmte Höhe des Verbrauchs bzw. des Sparens, welche die Verbraucher durch ihr Verhalten zu verwirklichen suchen.

3. Aber der realisierte (ex post) Verbrauch kann von dem geplanten (ex ante) abweichen. Daraus ergibt sich eine Bestimmung der Gleichgewichtsbeziehung: Übereinstimmung der Plangrößen mit den realisierten Größen, so daß die der Planung zugrunde liegenden Erwartungen sich erfüllt haben.

2. Verbrauchsfunktion und Verbrauchsneigung

Da Sparen als nicht-verbrauchter Teil des Einkommens definiert ist, ist es zugleich mit der Höhe des Verbrauchs bestimmt.

Verfügbares Einkommen der privaten Haushalte in der Bundesrepublik Deutschland (Mrd. DM)

Jahr	Einkommen	Verbrauch	Sparen	Verbrauchs- quote (in %)	Spar- quote (in %)
1964	261,3	232,9	28,4	89,1	10,9
1965	290,1	255,1	35,0	87,9	12,1

Die Verbrauchsfunktion macht die Höhe des Verbrauchs allein von der des Einkommens abhängig. Bezeichnet man diese Beziehung als Ausdruck der ‚Verbrauchsneigung‘ (‚propensity to consume‘), entsprechend

die Sparfunktion als Ausdruck der ‚Sparneigung‘ (‚propensity to save‘), so ist gemeint, daß alle subjektiven und objektiven Bestimmungsgründe, welche außer der Höhe des Einkommens die Verbrauchs- und Sparsentscheidungen beeinflussen, als gegeben und konstant angenommen werden. Veränderte Verbrauchsneigung wird also bedeuten, daß von jeder Höhe des Einkommens ein anderer Betrag für Verbrauch verwendet wird als vorher. Diese Annahme der Konstanz ist eine analytische Vereinfachung, die umso weniger Geltung beanspruchen darf, je länger der betrachtete Zeitraum ist.

Namentlich bei der Behandlung der Wachstumsvorgänge der Wirtschaft muß nach empirischen Feststellungen eine Anpassung der Verbrauchsneigung an gestiegenes Einkommen besonders berücksichtigt werden: während kurzfristig mit höherem Einkommen die Höhe des Verbrauchs zwar absolut steigt, aber die Rate des Verbrauchs aus Einkommen kleiner wird (und demgemäß die Rate des Sparens größer wird), ist langfristig die Rate des Verbrauchs und Sparens aus Einkommen eher unverändert.

Die individuellen Verbrauchsneigungen werden sehr unterschiedlich sein: je nach der Struktur des Haushalts und den individuellen Nutzenvorstellungen werden Haushalte mit gleichem Einkommen nicht die gleiche Höhe des Verbrauchs und Sparens aufweisen.

Empirische Untersuchungen verweisen z. B. auf die „demonstrative“ Bedeutung der Höhe und Zusammensetzung des Verbrauchs als Ausweis der Zugehörigkeit zu der sozialen Gruppe, zu der man gerechnet werden will, ferner des bisher bezogenen Höchsteinkommens, an das sich die Lebenshaltung angepaßt hat, der Höhe des bereits vorhandenen Vermögens, der verfügbaren liquiden Mittel u. ä. Auch die Entwicklung der Abzahlungsgeschäfte lockert die Verbindung der Verbrauchshöhe mit der des Einkommens der Beschaffungsperiode und knüpft den Verbrauch stärker an die Höhe des erwarteten künftigen Einkommens.

Die makroökonomische Verbrauchsfunktion hängt in ihrer Form von weiteren Einflüssen ab, von denen namentlich die Verteilung des Gesamteinkommens zu nennen ist: ein Gesamteinkommen von gegebener Höhe wird bei gleich-

mäßigerer Verteilung höheren Verbrauch bzw. geringeres Sparen aufweisen als bei ungleicher Verteilung.

Auch hier spielt die Veränderung der individuellen Verbrauchsneigungen eine Rolle: erreicht ein Haushalt einen sozialen Aufstieg durch Übergang in eine höhere Einkommensgruppe, so wird das die Verbrauchs- und Sparneigung anders beeinflussen, als wenn in allen Gruppen die Einkommen etwa gleichmäßig steigen.

Für die Sparfunktion ist zu erwähnen, daß der Einfluß des Zinses auf die Höhe des Sparens (damit auch auf die des Verbrauchs) bei gegebenem Einkommen makroökonomisch nicht bestimmbar ist und hinter dem Einfluß der Einkommenshöhe auf die Höhe des Verbrauchs und Sparens entschieden zurücktritt.

Unabhängig von der Entscheidung über die Höhe des Sparens erfolgt die über die Verwendung der neuen und alten Ersparnisse, also die Form, in der das Vermögen „gehalten“ wird. Diese ist durchaus als zinselastisch anzunehmen, das heißt, daß Höhe und Veränderung des Zinses Einfluß auf die Form der Vermögenshaltung haben wird.

Das zunehmend bedeutsame „Kontraktsparen“ besteht in der Festlegung fester Sparbeträge in Form von Versicherungsprämien, Leistungen an Bausparkassen, Abzahlungen aus Teilzahlungsgeschäften etc.

3. Form der Verbrauchsfunktion, marginale Verbrauchsquote

Die Verbrauchsfunktion bzw. Sparfunktion ist $C = C(Y)$, bzw. $S = S(Y)$. Die Form wird genauer bestimmt durch die Annahme, daß Verbrauch und Sparen sich gleichsinnig mit einer Einkommensänderung verändern, aber nicht um den vollen Betrag der Einkommensänderung.

Keynes (The General Theory of Employment, Interest, and Money. London 1936. S. 96): „Das fundamentale psychologische Gesetz, auf das wir uns mit berechtigtem großen Vertrauen sowohl a priori nach unserer Kenntnis der menschlichen Natur wie nach ausgiebigen praktischen Erfahrungen verlassen können, ist, daß die Menschen in der Regel und im Durchschnitt geneigt sind, ihren Verbrauch zu erhöhen, wenn sich ihr Einkommen erhöht,

aber nicht um so viel, als der Zuwachs ihres Einkommens beträgt.“

Im kurzen Ausdruck: die „marginale Verbrauchsquote“ ist positiv und kleiner als eins: $0 < \frac{dC}{dY} < 1$.

a) Die durchschnittliche Verbrauchsquote ist das Verhältnis von Höhe des Verbrauchs zu Höhe des Einkommens: $\frac{C}{Y}$, bzw. der Durchschnittswert für endliche Veränderungen: $\frac{\Delta C}{\Delta Y}$.

Die marginale Verbrauchsquote (auch als „Grenzhang zum Verbrauch“ bezeichnet) ist die Veränderung des Verbrauchs im Verhältnis zu einer „unendlich kleinen“ (sich der Größe null nähernden) Veränderung des Einkommens: $\frac{dC}{dY}$ (Differentialquotient).

b) Der Wert des Ausdrucks $\frac{dC}{dY}$ ist positiv, wenn beide Größen dasselbe Vorzeichen (plus bei zunehmendem, minus bei abnehmendem Einkommen) haben. — Er ist kleiner als eins, wenn dC kleiner ist als dY .

c) Die marginale Sparquote $\frac{dS}{dY}$ ist hiernach ebenfalls positiv und kleiner als eins, weil $Y = C + S$, daher

$$\frac{dS}{dY} = 1 - \frac{dC}{dY}.$$

Nach den oben angegebenen Ziffern war 1965 in der Bundesrepublik die durchschnittliche Sparquote bezogen auf verfügbares Einkommen der privaten Haushalte 12,1 %. Vom Einkommenszuwachs gegenüber 1964 von 28,8 Mrd. DM wurden zusätzlich gespart 6,6 Mrd. DM. Die auf diesen Zuwachs bezogene Sparquote war also ca. 23 %.

d) Von der marginalen Verbrauchsquote zu unterscheiden ist die „Elastizität des Verbrauchs in bezug auf das Einkommen“, ausgedrückt durch

$$\frac{dC}{C} : \frac{dY}{Y} = \frac{dC}{dY} : \frac{C}{Y}$$

als Verhältnis zwischen marginaler und durchschnittlicher Verbrauchsquote. (Zur „Elastizität“ als Instrument der Analyse allgemein vgl. unten Kap. III, § 2).

e) Zusätzlich kann angenommen werden, daß mit zunehmendem Einkommen die marginale Verbrauchsquote kleiner, die marginale Sparquote daher größer wird, d. h. daß der relative Anteil des Sparens bei höherem Einkommen wächst, bei tieferem abnimmt. (In der geometrischen Darstellung wäre die Kurve der Verbrauchsfunktion nach oben gewölbt.)

Namentlich für die kurzfristige Betrachtung wird in der Regel eine Verbrauchsgleichung der Form $C = a + bY$ angenommen, wobei a die Höhe der Verbrauchsausgaben ausdrückt, die auch bei $Y = 0$ getätigt werden, während b der Koeffizient ist, der den für Verbrauchsausgaben verwendeten Teil des Einkommens bestimmt. Dann gilt: $\frac{C}{dY} < \frac{C}{Y}$ (statt $\frac{dC}{dY} = \frac{C}{Y}$, wenn $a = 0$ und die Verbrauchsfunktion $C = b \cdot Y$ lauten würde).

Bei längerfristiger Betrachtung muß weiterhin die Verzögerung der Anpassung an veränderte Höhe des Einkommens berücksichtigt werden: die Höhe des Verbrauchs ist nicht nur von der Höhe des Einkommens der gleichen Periode abhängig, sondern auch von der früheren Perioden.

So ergab eine von M. Friedman (A Theory of Consumption Function. Princeton 1957) für die USA berechnete Verbrauchsfunktion für 1905–1951 (ohne Kriegsjahre) eine Gleichung folgender Form:

$$C_t = 0,58 R_t + 0,32 R_{t-1} + 53$$

(R_t = disponibles Einkommen des Jahres t). Die kurzfristige marginale Verbrauchsquote war also 0,58, die langfristige $0,58 + 0,32 = 0,90$. Demnach: Erhöhung des disponiblen Einkommens um 1 Dollar erhöhte kurzfristig die Verbrauchsausgaben um 0,58 Dollar, langfristig um 0,90 Dollar.

Die Skala der Abszisse (Abb. 1) verzeichnet die Höhe des Einkommens, die der Ordinate die des Verbrauchs bzw. des (positiven oder negativen) Sparens. $C(Y)$ ist die Verbrauchsfunktion, $S(Y)$ die Sparfunktion. (Z. B. bei $Y = OA$ ist AB die Höhe des Verbrauchs C , AD die Höhe des Sparens S). Die „Führungslinie“ OF halbiert den rechten Winkel bei O , daher ist jedes Lot von OF auf die Abszisse gleich dem Einkommen, das durch den Fußpunkt des Lotes bezeichnet ist. (Z. B. $AE =$

OA = 60). Durch den Abstand der Führungslinie von der Verbrauchsfunction $C(Y)$ ist so die jeweilige Höhe des Sparens ausgedrückt, da $S = Y - C$. (Z. B. $AE = Y$, $AB = C$, daher $BE = S = AD$.)

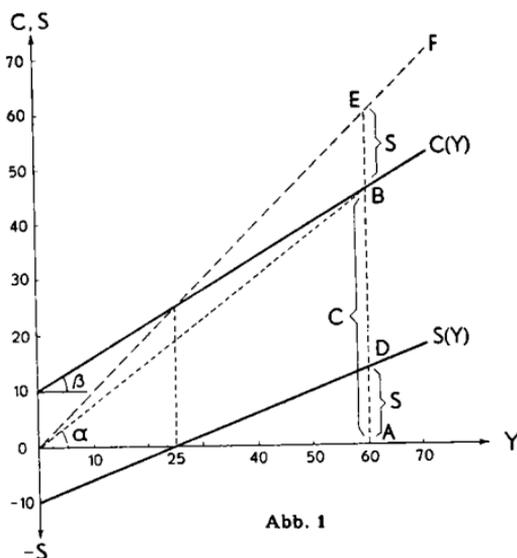


Abb. 1

Angenommene Werte:

$$C = \frac{3}{5} Y + 10$$

$$S = Y - C = \frac{2}{5} Y - 10$$

$$\frac{dC}{dY} = \frac{d\left(\frac{3}{5}Y + 10\right)}{dY} = \frac{3}{5}$$

$$\frac{dS}{dY} = \frac{d\left(\frac{2}{5}Y - 10\right)}{dY} = \frac{2}{5}$$

Die durchschnittliche Verbrauchsquote $\frac{C}{Y}$ ist durch die Größe des Winkels bezeichnet, den ein Fahrstrahl aus O mit dem betreffenden Punkt auf der Verbrauchsfunktion $C(Y)$ bildet (Z. B. $\frac{AB}{OA} = \operatorname{tg} \alpha$).

Die marginale Verbrauchsquote $\frac{dC}{dY}$ ist ausgedrückt durch die Neigung der Kurve $C(Y)$ an jedem Punkt. Da im Beispiel die Kurve linear ist, wird die Steigung unverändert ausgedrückt durch $\operatorname{tg} \beta (= 3 : 5)$. Bei nicht linearer Kurve ist die marginale Verbrauchsquote ausgedrückt durch die Neigung der an den betreffenden Punkt der Kurve angelegten Tangente.

Die Elastizität des Verbrauchs in bezug auf das Einkommen, oben (Ziff. 3d) ausgedrückt als Verhältnis der marginalen zur durchschnittlichen Verbrauchsquote, erkennt man bezüglich des Punktes B auf der Kurve $C(Y)$ als $\operatorname{tg} \beta : \operatorname{tg} \alpha$. Wäre B ein Punkt auf einer Verbrauchsfunktion OB , die durch den Ursprung O geht, so wäre offenbar $\operatorname{tg} \beta = \operatorname{tg} \alpha$, daher die Elastizität 1; bei Einkommenserhöhung um $a\%$ steigt auch der Verbrauch um $a\%$.

Entsprechendes gilt für die durchschnittliche und die marginale Sparquote.

Eine Veränderung der „Verbrauchsneigung“ würde zu veränderter Lage und Form der Verbrauchsfunktion (und Sparfunktion) führen. Erhöhte Verbrauchsneigung würde z. B. bedeuten, daß bei jeder Einkommenshöhe mehr verbraucht wird als bisher; die Verbrauchsfunktion würde sich nach oben (die Sparfunktion nach unten) verlagern. Eine Änderung der marginalen Verbrauchsquote dagegen verändert die Steigung der Kurve.

§ 2. Verbrauchsausgaben und Bestimmung des Volkseinkommens

1. Produktion und Nachfrage

Der Teil des Einkommens der Haushalte in einer bestimmten Periode, der nicht in dieser Periode als Verbrauch verausgabt, vielmehr gespart wurde, fließt nicht direkt an die Unternehmungen zurück. Dem Sparen ent-