

Betriebswirtschaftliche Schriften

Heft 136

Unternehmens-Haushalts-Modelle

Eine theoretische und empirische Analyse

Von

Christian H. C. A. Henning



Duncker & Humblot · Berlin

CHRISTIAN H. C. A. HENNING

Unternehmens-Haushalts-Modelle

Betriebswirtschaftliche Schriften

Heft 136

Unternehmens-Haushalts-Modelle

Eine theoretische und empirische Analyse

Von

Christian H. C. A. Henning



Duncker & Humblot · Berlin

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Henning, Christian:

Unternehmens-Haushalts-Modelle : eine theoretische und empirische Analyse / von Christian H. C. A. Henning. – Berlin : Duncker und Humblot, 1994

(Betriebswirtschaftliche Schriften ; H. 136)

Zugl.: Kiel, Univ., Diss., 1993

ISBN 3-428-08072-6

NE: GT

Alle Rechte vorbehalten
© 1994 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fotoprint: Werner Hildebrand, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0523-1035
ISBN 3-428-08072-6

Für
Muddel, Leila und Dariush

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich mich bei all den Personen bedanken, die auf die eine oder andere Weise sowie zu den verschiedensten Zeitpunkten, einen Beitrag zu dem Zustandekommen dieses Buches geleistet haben.

Zunächst ist hier mein Doktorvater Herr *Professor Dr. Wilhelm Scheper* zu nennen, der mir gerade zu Beginn meiner Arbeit in vielen interessanten Diskussionen die wesentlichen Grundgedanken des Unternehmens-Haushalts-Modells vermittelt hat. Ebenso möchte ich mich für das entgegengebrachte Vertrauen bedanken, das gerade in den späteren Phasen meiner Arbeit eine zum Teil recht eigenwillige Ausarbeitung dieser Grundgedanken ermöglicht hat.

Insbesondere möchte ich mich bei meinen Freunden und Kollegen *Christian Holsten* und *Jerzy Michalek* bedanken. Beide haben von Anfang an meine Manuskripte Korrektur gelesen und diese durch Ihre zahlreichen kritischen Anmerkungen und Gedankenimpulse erheblich präzisiert und verbessert. Darüber hinaus konnte ich meine formalen Kenntnisse nicht nur im Bereich der Dualitätstheorie durch den regen Gedankenaustausch und eine enge Zusammenarbeit mit *Jerzy Michalek* enorm erweitern.

Weiterhin möchte ich mich bei meinen Freunden und Kollegen *Thomas Glauben*, *Michael Peine*, *Volker Schmidt* und *Werner Schmidt* bedanken, die mich gerade in der Endphase meiner Arbeit sei es durch ihre aktive Mitarbeit oder durch freundlichen Zuspruch immer wieder unterstützt haben.

Für die technische aber auch sprachliche Aufbereitung des Manuskriptes möchte ich *Frau Schwarz* und *Frau Tischendorf* danken. Insbesondere *Frau Schwarz* hat, wider aller Hard- und Softwareprobleme, eine professionelle Fertigstellung der endgültigen Druckvorlage ermöglicht.

Schließlich möchte ich mich noch bei meiner Frau *Leila* bedanken, die mir über den ganzen Zeitraum zur Seite gestanden und meine häufige Unzufriedenheit und Unruhe ertragen und ausgeglichen hat.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	21
2. Darstellung und theoretische Einordnung der Unternehmens-Haushalts-Modelle	24
2.1 Literaturüberblick und Einordnung der Arbeit	24
2.2 Allgemeine formal-mathematische Struktur von UHM	31
2.2.1 Primaler Ansatz	31
2.2.2 Dualer Ansatz	35
2.3 Aggregation über Güter und Haushalte	41
2.4 Entstehungsbedingungen und Implikationen von nontradable Gütern	48
2.4.1 Ursachen von Transaktionskosten und ihre Bedeutung für die Existenz von nontradable Gütern	48
2.4.2 Ökonomische Implikationen von nontradable Gütern	52
3. Qualitative Analyse der Komparativen Statik rekursiver und interdependenter UHM	55
3.1 Entwicklung der Basismodelle I, II, III	55
3.2 Ableitung der Komparativen Statik der Basismodelle I-III	58
3.2.1 Basismodell I	58
3.2.2 Basismodell II	61
3.2.3 Basismodell III	88
3.3 Reaktionen des landwirtschaftlichen Haushalts im generellen Gleichgewicht zwischen Markt- und Schattenwirtschaft	92
3.4 Systematische Analyse der Abweichungen zwischen UHM- und TM-Elastizitäten	98
3.5 Erweiterung der Analysen auf N nontradable Güter	118
3.6 Zusammenfassung der Ergebnisse der qualitativen Analyse	119
4. Quantitative Analyse	122
4.1 Methodische Vorgehensweise und Ziele der Analyse	122
4.2 Erstellung einer empirischen Datenbasis	124
4.3 Ergebnisse der quantitativen Analyse	131
4.3.1 Datenbasis für Entwicklungsländer	132
4.3.2 Datenbasis für Industrieländer	140
4.4 Ableitung operationaler Indikatoren für die empirische Relevanz der UHM	147

5. Inhaltliche Zusammenfassung des theoretischen Teils	156
6. Empirische Anwendung eines zweistufigen, aggregierbaren UHM-Ansatzes zur Analyse des agrarsektoralen Transformationsprozesses in Albanien	162
6.1 Problemstellung und Rahmenbedingungen des albanischen Agrarsektors	162
6.2 Ableitung und Darstellung des UHM-Ansatzes für albanische Familienbetriebe	166
6.2.1 Sektorale Bedeutung und Charakteristika der kleinen Familienbetriebe	166
6.2.2 Ableitung des UHM-Ansatzes	168
6.3 Methodisches Vorgehen zur empirischen Schätzung des UHM	169
6.3.1 Spezifikation der Funktionen	169
6.3.2 Kalibrierung der TM-Elastizitäten und Berechnung der Funktionsparameter	178
6.3.3 Simulation unterschiedlicher Politikszenerarien	181
6.4 Ergebnisse	183
6.4.1 Vergleich der UHM- und TM-Elastizitäten	183
6.4.2 Darstellung der Simulationsergebnisse und Diskussion potentieller agrarpolitischer Implikationen für Albanien	186
7. Ableitung und empirische Schätzung eines UHM unter expliziter Berücksichtigung von immateriellen Z-Gütern	191
7.1 Problemstellung und Ziele	191
7.2 Vorüberlegungen	193
7.2.1 Definition und Bedeutung immaterieller Z-Güter im Rahmen der ökonomischen Theorie	193
7.2.2 Identifikation potentiell relevanter immaterieller Z-Güter im Rahmen von UHM für den deutschen Agrarsektor	197
7.3 Spezifikation des UHM für den Agrarsektor der Bundesrepublik Deutschland	201
7.4 Methodisches Vorgehen zur empirischen Schätzung der Schattenpreise von nontradable Gütern	202
7.5 Ökonometrische Schätzung und Daten	205
7.5.1 Ökonometrische Modelle	205
7.5.2 Daten	208
7.6 Ergebnisse	210
7.6.1 Güte der Schätzung und Signifikanz des immateriellen Z-Gutes für die Unternehmens- und Haushaltsentscheidungen	210
7.6.2 Theoretische Konsistenz der Schätzung	213
7.6.3 Elastizitäten und totale Einkommensanteile	214
7.7 Schlußfolgerungen und kritische Anmerkungen	223
8. Zusammenfassung	228

Inhaltsverzeichnis	11
9. Summary	234
Literaturverzeichnis	240
Anhang A: Mathematischer Anhang	247
Anhang B: Statistischer Anhang	266
Anhang C: Daten	273

Verzeichnis der Tabellen und Graphiken

Tabelle 1:	Hinreichende Bedingungen für den Ausschluß von inversen Eigenpreiselastizitäten	106
Tabelle 2:	Die Schattenpreiselastizität als Funktion $G_{ij}^*(v)$ in den Fällen (sn), (kn), (si) und (ki)	112
Tabelle 3:	Vorzeichen der Schattenpreiselastizitäten in den Fällen (sn), (kn), (si), (ki)	113
Tabelle 4:	Berechnete prozentuale Abweichungen zwischen UHM- und TM-Elastizität (ϵ_{ij}) für die Basismodelle IIa, IIb, III, Datenbasis I	133
Tabelle 5:	Berechnete prozentuale Abweichungen zwischen UHM- und TM-Elastizität (ϵ_{ij}) für die Basismodelle IIa, IIb, III, Datenbasis I	134
Tabelle 6:	Berechnete prozentuale Abweichungen zwischen UHM- und TM-Elastizität ($\epsilon_{1j}, \epsilon_{2e}, \epsilon_{3a}$) für die Basismodelle IIa, IIb, Datenbasis I . . .	135
Tabelle 7:	Berechnete prozentuale Abweichungen zwischen UHM- und TM-Elastizität (θ_{mj}^M) für die Basismodelle IIa, IIb, III, Datenbasis I . . .	139
Tabelle 8:	Berechnete prozentuale Abweichungen zwischen UHM- und TM-Elastizität (ϵ_{ij}) für die Basismodelle IIa, IIb, III, Datenbasis II	142
Tabelle 9:	Berechnete prozentuale Abweichungen zwischen UHM- und TM-Elastizität ($\epsilon_{1j}, \epsilon_{2e}, \epsilon_{3a}$) für die Basismodelle IIa, IIb, Datenbasis II . .	143
Tabelle 10:	Berechnete prozentuale Abweichungen zwischen UHM- und TM-Elastizität (ϵ_{ij}) für die Basismodelle IIa, IIb, III, Datenbasis II	144
Tabelle 11:	Berechnete prozentuale Abweichungen zwischen UHM- und TM-Elastizität (θ_{mj}^M) für die Basismodelle IIa, IIb, III, Datenbasis II . .	145
Tabelle 12:	Ausgewählte Ergebnisse der Diskriminanzanalysen, Basismodell II	153
Tabelle 13:	Ausgewählte Ergebnisse der Diskriminanzanalysen, Basismodell IIb	154
Tabelle 14:	Ausgewählte Ergebnisse der Diskriminanzanalysen, Basismodell III	155
Tabelle 15:	Berechnete Funktionsparameter der Translog-Translog-Profitfunktion	180
Tabelle 16:	Berechnete Funktionsparameter der LES-AIDS-Ausgabefunktion . .	180
Tabelle 17:	Preisentwicklung für staatlich kontrollierte Konsumgüter in Lek	182
Tabelle 18:	Kalibrierte UHM- und TM-Elastizitäten der kleinen Familienbetriebe, Produktionsseite	184
Tabelle 19:	Kalibrierte UHM- und TM-Elastizitäten der kleinen Familienbetriebe, Konsumseite	185
Tabelle 20:	Simulationsergebnisse für Preisreform und andere partielle Preisveränderungen	187

Tabelle 21:	Ergebnisse der Regressions-schätzungen, Translog-Profitfunktion	212
Tabelle 22:	Ergebnisse der Regressions-schätzung, AIDS-Ausgabefunktion	213
Tabelle 23:	Geschätzte UHM-Preiselastizitäten und Profitanteile auf der Produktionsseite	216
Tabelle 24:	Geschätzte TM-Preiselastizitäten und Profitanteile auf der Produktionsseite	217
Tabelle 25:	UHM-Preiselastizitäten, totale Einkommens-elastizitäten und -anteile auf der Konsumseite	222
Graphik 1:	Schematische Darstellung der totalen Gleichgewichtsreaktionen im Rahmen des Basismodell II	93
Graphik 2:	Schematische Darstellung der totalen Gleichgewichtsreaktionen im Rahmen des Basismodell III	96

Verzeichnis der mathematischen Symbole

C	Konsumgütermenge
X	Produktionsgütermenge
Z	Variable für Konsum- oder Produktionsgütermenge
c	Vektor der Konsumgütermengen
c_T	Vektor der tradable Konsumgütermengen
c_{NT}	Vektor der nontradable Konsumgütermengen
x	Vektor der Produktionsgütermengen
x_T	Vektor der tradable Produktionsgütermengen
x_{NT}	Vektor der nontradable Produktionsgütermengen
m	Subskript für zugekaufte Konsumgüter
s	Subskript für selbstproduzierte Konsumgüter
L	Subskript für Freizeit und Arbeit
e	Subskript für landwirtschaftliche Verkaufsgüter
a	Subskript für direkte Konsumgüter
v	Subskript für zugekaufte Inputs (andere als Arbeit)
o	Superskript für optimale Lösung des UHM
r	Vektor der fixen Inputs
R_r	Menge des fixen Inputs r
T_L	Gesamte Zeitressourcen des Haushalts
E	exogen gegebener Transfer
Y	Totales Haushaltseinkommen
T	Menge aller tradable Güter
NT	Menge aller nontradable Güter
CG	Menge aller Konsumgüter

P_G	Menge aller Produktionsgüter
P_i	Preis des Gutes i
p_c	Vektor der Konsumgüterpreise
p_{cT}	Vektor der tradable Konsumgüterpreise
p_p	Vektor der Produktionsgüterpreise
p_{pT}	Vektor der tradable Produktionsgüterpreise
P_s	Schattenpreis
p_s	Vektor der Schattenpreise
$P_I(p^I)$	Preisindex der Gütergruppe I
p^I	Vektor der individuellen Preise der Güter aus der Gütergruppe I
$Q_I(q^I)$	Preisindex der Inputgruppe I
q^I	Vektor der individuellen Preise der Inputs aus der Inputgruppe I
V_i	Normalisierter Konsumgüterpreis des Konsumgutes i
v	Vektor der normalisierten Konsumgüterpreise
λ	Lagrangemultiplikator
ϕ	Lagrangemultiplikator
μ	Lagrangemultiplikator
$U(c)$	primale Nutzenfunktion
$V(p_c, Y)$	indirekte Nutzenfunktion
$G(v)$	indirekte Nutzenfunktion für normalisierte Konsumgüterpreise
$e(p_c, u)$	Ausgabefunktion
$E(P(p), u)$	Ausgabefunktion über Konsumgüteraggregate auf der ersten Stufe eines zweistufigen Ausgabesystems
$e_I(p^I, u)$	Ausgabefunktion über die Konsumgüter des Aggregates I auf der zweiten Stufe eines zweistufigen Ausgabesystems
$e^*(p)$	"committed" Ausgabefunktion
$e^*(p_T, p_{pT}, p_{cT}, u)$	Spezielle Ausgabefunktion des Haushalts
e_i^M	Marschall'sche Nachfragefunktion nach dem Konsumgut i
e^M	Vektorfunktion aller Marschall'schen Nachfragefunktionen

$e_{i\alpha}^M$	Partielles Differential der Funktion e_i^M nach der exogenen α
e_{iy}^M	Partielles Differential der Funktion e_i^M nach der dem totalen Haushaltseinkommen Y
e_{ij}	$\frac{\partial^2 e(.)}{\partial P_i \partial P_j}$
$G(x,r)$	Multi-Output-Multi-Input-Produktionsfunktion
$\Pi(p,r)$	Profitfunktion
Π_{ij}	$\frac{\partial^2 \Pi}{\partial P_i \partial P_j}$
$\Pi_{i\alpha}$	$\frac{\partial^2 \Pi}{\partial P_i \partial \alpha}$
$\Pi^*(P^I, Q^I, r)$	Profitfunktion über Output- und Inputaggregate auf der ersten Stufe einer zweistufigen Profitfunktion
$C^I(q^I, r)$	Kostenfunktion auf der zweiten Stufe einer zweistufigen Profitfunktion
$R^I(p^I, r)$	Revenuefunktion auf der zweiten Stufe einer zweistufigen Profitfunktion
$\Lambda(p_r, p_y, r, T_L, E)$	Totale Einkommensfunktion des Haushalts
$g(p_{ie}, r, T_L, E)$	Implizite Marschall'sche Schattenpreisfunktion
$g^H(p_{ie}, r, T_L, u)$	Implizite Hicks'sche Schattenpreisfunktion
$[J]$	Jakobische Matrix
$ J_{ij} $	Kofaktor der Jakobischen Matrix J an der Stelle (i,j)
$ J $	Determinante der Jakobischen Matrix $[J]$
ϵ_{ij}	TM-Preiselastizität zwischen den Produktionsgütern i und j
ϵ_{ij}^{UHM}	UHM-Preiselastizität zwischen den Gütern i und j
ϵ_{ir}^{UHM}	UHM-Mengenelastizität zwischen dem Produktionsgut i und der quasifixen Ressource r

ϵ_{iE}^{UHM}	UHM-Einkommenselastizität für das Produktionsgut i
θ_{ij}^H	Hicks'sche Preiselastizität zwischen den Konsumgütern i und j
θ_{ij}^M	Marschall'sche Preiselastizität zwischen den Konsumgütern i und j
θ_{ij}^{UHM}	UHM-Preiselastizität zwischen den Gütern i und j
θ_{ir}^{UHM}	UHM-Mengenelastizität
θ_{iE}^{UHM}	UHM-"Partielle-Einkommenselastizität" für das Konsumgut i
η_i	Totale Einkommenselastizität des Konsumgutes i
E_{sj}^P	Schattenpreiselastizität des Basismodell II
E_{sj}^{P*}	Schattenpreiselastizität des Basismodell III
M_i	Totaler Einkommensanteil des Produktionsgutes i
W_j	Totaler Einkommensanteil des Konsumgutes j
M_r	Totaler Einkommensanteil der quasifixen Ressource r
Π_y	Totaler Einkommensanteil des Profits
r_s	$\frac{W_s}{M_s}$
r_i	$\frac{W_i}{M_i}, i \in CG \cap PG$
ξ_s^*	Gewichtungsfaktoren der Schattenpreiselastizität des Basismodell II ($E_{s,\alpha}^P$) für die Schattenpreiselastizität des Basismodell III ($E_{s,\alpha}^{P*}$)
Ω_h^*	$(\epsilon_{sh} - \theta_{sh}^H r_s), s, h \in \{a, L\}$
Ω_α^*	$(\epsilon_{s,\alpha} - \theta_{s,\alpha}^H r_s) - \eta_s r_s \left(\frac{T_\alpha}{Y} + M_\alpha - W_\alpha \right), s \in \{a, L\}$
D_{ij}	relative Abweichung zwischen UHM- und TM-Elastizität

γ_{ij}	Synonym für TM-Elastizität ϵ_{ij} und θ_{ij}^H
ϵ	Vektor der TM-Elastizitäten auf Produktionsseite [ϵ_{ij}], $i, j \in PG$
θ	Vektor der Hicks'schen TM-Elastizitäten auf Konsumseite [θ_{ij}^H], $i, j \in CG$
η	Vektor der totalen Einkommenselastizitäten [η_i] $i \in CG$
ω	Vektor aller TM-Preis- und Einkommenselastizitäten und des totalen Einkommensanteils des Profits: $\omega = (\epsilon, \theta, \eta, \Pi_s)$
$F_{ij}(\omega)$	Die UHM-Elastizität γ_{ij}^{UHM} als Funktion des Vektors ω
$D_{ij}(\omega)$	Die relative Abweichung D_{ij} als Funktion des Vektors ω
k	komplementäre Beziehung zwischen dem Schattengut s und dem Marktgut j
s	substitutive Beziehung zwischen dem Schattengut s und dem Marktgut j
n	nicht inferiore Nachfrage nach dem Schattengut s
i	inferiore Nachfrage nach dem Schattengut s

$$R_s = \frac{|\eta_s M_s|}{|\epsilon_{sc}|}$$

$$U_s = \frac{|\epsilon_{sv}|}{|\epsilon_{sc}|}$$

$$O_s = \frac{|\epsilon_{sh}|}{|\epsilon_{sc}|}, \quad h \in \{a, L\}, \quad h \neq s$$

$$K_s = \frac{|\theta_{sh}^H|}{|\epsilon_{sh}|}, \quad h \in \{a, L\}, \quad h \neq s$$

$$R_s' = \frac{|\eta_s W_m|}{|\theta_{sm}^H|}$$

U_i'	$U_i' = \frac{ \theta_{km}^H }{ \theta_{sm}^H }, h \in \{a, L\}, h \neq s$
v	Vektor der Elastizitätenrelationen ($R_s, U_s, O_s, K_s, R_s', U_s'$)
$G_{ij}^s(v)$	Schattenpreiselastizität als Funktion des Vektors v
L_{ij}^s	$L_{ij}^s = \frac{ \varepsilon_{is} }{ \varepsilon_{ij} }$
$L_{ij}^{s'}$	$L_{ij}^{s'} = \frac{ \theta_{is}^H }{ \theta_{ij}^M }$
T_{ij}	Transformationselastizität
σ_{ij}^P	Elasticity of Substitution Konzept (ES-Konzept) auf der Produktionsseite, Generalisierung der Allenschen Substitutionselastizität auf den Multi-Güter-Fall
σ_{ij}^K	Elasticity of Substitution Konzept (ES-Konzept) auf der Konsumsseite, Generalisierung der Allenschen Substitutionselastizität auf den Multi-Güter-Fall
pR_{ij}^k	Elasticity of Substitution Konzept (TOES-Konzept) auf der Produktionsseite, Generalisierung der Allenschen Substitutionselastizität auf den Multi-Güter-Fall
kR_{ij}^k	Elasticity of Substitution Konzept (TOES-Konzept) auf der Konsumsseite, Generalisierung der Allenschen Substitutionselastizität auf den Multi-Güter-Fall
M_i°	Profitanteil des Güteraggregates I
M_i^*	Profitanteil des Produktionsgutes i
M_i^{**}	Revenueanteil des Produktionsgutes i \in I
MM_i^*	Profitanteil des Güteraggregates I auf der ersten Stufe
δ	Vektor der Commitments
W_1^m	Uncommitted Einkommensanteil des Güteraggregates I
$\Phi(p_c, c)$	mixed utility function
$N(c, v)$	Excess-utility function

- \exists Existenz-Quantor: "Es gibt..."
- \forall All-Quantor: "Für alle..."

1. Einleitung

Im Sinne der Wissenschaftstheorie des kritischen Rationalismus sind Modelle in sich logische, mehr oder weniger komplexe Konstrukte, die in der Wissenschaft kreiert und verwendet werden, um die Realität bzw. einen Ausschnitt der Realität stilisiert abzubilden. Ein wissenschaftliches Modell ist in diesem Sinne gültig, solange die Modellergebnisse hinreichend genau mit der Realität übereinstimmen. Dabei sollte die Modellbildung ein dynamischer Prozeß zwischen Theoriebildung, Theorieüberprüfung und Theorieweiterentwicklung sein.

Die zentralen Modelle der ökonomischen Theorie, die als Sozialwissenschaft das Verhalten von Menschen und Gesellschaften im Bereich der Herstellung, des Ver- bzw. Gebrauchs sowie des Tausches physischer Waren und Dienstleistungen stilisiert abzubilden versucht, sind dabei die bekannten mikroökonomischen Handlungsmodelle der Unternehmens- und Haushaltstheorie.

Spätestens die Arbeiten von Becker (1965) und auch Lancaster (1966) haben gezeigt, daß das mikroökonomische Modell der Haushaltstheorie theoretische Unvollkommenheiten aufweist, da es z.B. keine Erklärung für die Substitutionsbeziehungen zwischen unterschiedlichen Konsumgütern liefert. Analog verwiesen u.a. die Arbeiten von Chayanov (1926) sowie Nakajima (1957) auf die theoretische Unvollkommenheit des klassischen mikroökonomischen Gewinnmaximierungsmodells im Bereich von sogenannten "small scale Unternehmen", wie sie z.B. in der Landwirtschaft vorzufinden sind. Diese theoretischen Unvollkommenheiten führten einerseits zu der Formulierung des Haushalts-Produktions-Funktionsansatzes, welcher eine theoretische Weiterentwicklung des klassischen mikroökonomischen Haushaltsmodells darstellt sowie andererseits zu der Formulierung des Unternehmens-Haushalts-Modells als einer Erweiterung der klassischen mikroökonomischen Modelle auf den speziellen Bereich von "small scale Unternehmer-Haushalten".

Nicht zuletzt führte das Versagen der klassischen mikroökonomischen Modelle im Bereich der Erklärung und Prognose des ökonomischen Verhaltens landwirtschaftlicher Haushalte in der letzten Zeit zu einer verstärkten Diskussion und Anwendung des Unternehmens-Haushalts-Ansatzes (Weltbank (1986); Nakajima (1986); Schmitt (1988) und (1989); v. Braun et al. (1991); De Janvery et al. (1991) und (1992)).

Obwohl der Grundgedanke des Unternehmens-Haushalts-Modells schon sehr früh von Chayanov entwickelt worden ist und auch die formale Formulierung durch Nakajima und Tanaka bereits in den fünfziger Jahren erfolgte, ist das

Unternehmens-Haushalts-Modell ein relativ "junges" Modell, das weder theoretisch noch bezüglich seiner empirischen Anwendungsmöglichkeiten erschöpfend analysiert worden ist.

In diesem Zusammenhang versucht nun die Arbeit, sowohl hinsichtlich der theoretischen Analyse des Unternehmens-Haushalts-Modells als auch bezüglich der Formulierung und empirischen Anwendung operationaler Unternehmens-Haushalts-Modelle einen Beitrag zu leisten.

Hierzu ist die Arbeit in einen theoretischen und einen empirischen Teil gegliedert.

Im theoretischen Teil erfolgt in Kapitel 2 zunächst eine ausführliche Darstellung und Einordnung des Unternehmens-Haushalts-Modells (UHM). Hierzu wird in Kapitel 2.1 ein Überblick über die bislang zum UHM veröffentlichte Literatur sowie eine Einordnung der Arbeit durchgeführt. In Kapitel 2.2 erfolgt die formal-mathematische Formulierung des UHM, wobei neben der primalen insbesondere auf die duale Formulierung des UHM eingegangen wird. Da das UHM im Kern ein mikroökonomisches Modell ist, aber die Anwendung häufig im makroökonomischen Bereich liegt, soll in Kapitel 2.3 explizit auf die mit dem Übergang von der mikro- auf die makroökonomische Ebene verbundene Aggregationsproblematik eingegangen werden. In Kapitel 2.4 wird schließlich auf einen wesentlichen Kernbereich des UHM-Ansatzes, der in der expliziten Berücksichtigung sogenannter nontradable Güter liegt, eingegangen.

Kapitel 3 umfaßt die qualitative Analyse der Komparativen Statik des UHM bzw. insbesondere eine Analyse der Abweichungen zwischen der Komparativen Statik des UHM und des jeweils korrespondierenden Partialmodells (TM). Hierzu werden in Kapitel 3.1 zunächst einfache Basismodelle entwickelt. In Kapitel 3.2 erfolgt dann schließlich eine konsequente Ableitung der Komparativen Statik dieser Basismodelle. Da die komparativ-statischen Reaktionen im Rahmen des UHM sehr komplex sind, werden diese in Kapitel 3.3 noch einmal anhand von entsprechenden graphischen Darstellungen anschaulich erklärt.

Eine strikt formale und systematische Analyse der Abweichungen, die sich zwischen der Komparativen Statik des UHM und den jeweils korrespondierenden Partialmodellen ergeben, wird in Kapitel 3.4 präsentiert. Hauptziele dieses Kapitels liegen einmal in der Analyse, welche qualitativen und quantitativen Abweichungen theoretisch zu erwarten sind, und zum anderen in der Analyse, inwieweit Eigenschaften der Präferenzen oder der Technologie spezielle qualitative bzw. quantitative Abweichungen determinieren.

Da die Basismodelle maximal zwei nontradable Güter berücksichtigen, erfolgt in Kapitel 3.5 eine Erweiterung der Analysen auf eine beliebige Anzahl von N tradable Gütern.

In Kapitel 4, dem abschließenden Kapitel des theoretischen Teils, werden die Abweichungen zwischen der Komparativen Statik des UHM und der TM vor dem Hintergrund empirisch relevanter Präferenzen- und Technologiekonstellationen quantitativ ermittelt. Diese quantitativen Abweichungen zwischen dem UHM und den TM können als Indikator für die empirische Relevanz des UHM-Ansatzes interpretiert werden. Bestehen nur sehr geringe Unterschiede zwischen den Ergebnissen des UHM und der TM, so ist eine empirische Notwendigkeit für die Anwendung der technisch erheblich aufwendigeren UHM nicht gegeben, und der UHM-Ansatz hätte allenfalls einen heuristischen Wert. In diesem Zusammenhang scheint - insbesondere hinsichtlich einer anwendungsorientierten Verwendung des UHM-Ansatzes - die Ableitung leicht meßbarer empirischer Indikatoren, welche geeignet sind, die o.g. empirische Relevanz des UHM-Ansatzes für einen konkreten Einzelfall zu entscheiden, nützlich zu sein. Solche operationalen Indikatoren werden in Kapitel 4.4 abgeleitet.

Der empirische Teil der Arbeit besteht aus den Kapiteln 6 und 7.

In Kapitel 6 soll ein UHM-Ansatz zur Analyse der Transformationspolitik Albaniens verwendet werden. Dabei wird einerseits eine methodische Vorgehensweise vorgestellt, die eine empirische Anwendung des UHM jenseits der ökonometrischen Schätzung erlaubt. Andererseits soll an dem konkreten Beispiel Albaniens aufgezeigt werden, welchen Beitrag UHM-Ansätze auch hinsichtlich praktisch angewendeter Wissenschaft wie der Politikberatung leisten können.

In Kapitel 7 wird die ökonometrische Schätzung eines UHM-Ansatzes für den Agrarsektor der Bundesrepublik Deutschland präsentiert, die z.T. über die bisherigen theoretischen und empirischen Anwendungen von UHM hinausgeht. Rein technisch beruht dies in der Ableitung methodischer Vorgehensweisen zur empirischen Schätzung der Schattenpreise von nontradable Gütern, wodurch die empirische Anwendung von UHM-Ansätzen vereinfacht wird. Inhaltlich beruht dies auf der empirischen Überprüfung der Hypothese, daß psychologische Konstrukte wie "Prestige", "Freude an der landwirtschaftlichen Unternehmertätigkeit" und "Zugehörigkeit zur Subkultur der landwirtschaftlichen Unternehmertätigkeit" als nutzenrelevante Variable signifikante Determinanten des ökonomischen Verhaltens von landwirtschaftlichen Vollerwerbsbetrieben in der Bundesrepublik Deutschland sind, und eine explizite Berücksichtigung dieser Variablen im Rahmen eines UHM eine alternative rationale, d.h. mit der Nutzen- bzw. Gewinnmaximierung vereinbare Erklärung des empirischen Phänomens der intersektoralen Einkommensdisparität liefern kann.