

# KOSTEN<sup>1</sup>

## INHALTSVERZEICHNIS

<b>1 Einleitung</b> .....	<b>2</b>
<b>2 Subjektiver Kostenbegriff</b> .....	<b>2</b>
21 Kosten und Wahl («costs and choice»).....	2
22 Sieben Grundsätze .....	2
23 Subjektivität von Kosten erklärt.....	3
24 Versunkene und vermeidbare Kosten .....	3
<b>3 Objektiver Kostenbegriff</b> .....	<b>3</b>
<b>4 Einige Faustregeln</b> .....	<b>4</b>
<b>5 Zum Verhältnis der beiden Kostenbegriffe</b> .....	<b>4</b>
<b>6 Referenzen</b> .....	<b>5</b>

---

1 Hostettler M (2020) Kosten. Ittigen: Cycad AG, Skripten «Ökonomische Grundlagen». 5 p.

# 1 Einleitung

In der Ökonomik werden zwei verschiedene Kostenbegriffe gepflegt. Die beiden Traditionen scheinen sich teils zu widersprechen, weshalb der Umgang mit dem Kostenbegriff immer sorgfältig und präzise erfolgen muss.

## 2 Subjektiver Kostenbegriff

### 21 Kosten und Wahl («costs and choice»)

Die Kosten einer Handlung entsprechen dem erwarteten Nutzen bzw. dem Wert der besten Handlungsalternative.

Der Kostenbegriff ist für die Ökonomik grundlegend und zentral. Ohne eine korrekte Anwendung des Kostenbegriffs ist ökonomisches Denken zwangsläufig falsch (Alchian 1968). Kosten werden in der Ökonomik als Kosten, ökonomische Kosten, Opportunitätskosten («opportunity costs») oder Alternativkosten bezeichnet. Das dahinter stehende Prinzip wird Opportunitätskostenprinzip genannt und geht u.a. auf Friedrich Wieser und Philip Wicksteed zurück und wurde später u.a. von Lionel Robbins, Ronald Coase, James Buchanan und Armen Alchian verfeinert.

**Kosten entstehen einzig bei Wahlhandlungen. Sachen können keine Kosten haben.**

Weil bei Alltagsentscheidungen die gesamten Konsequenzen einer Wahl beziehungsweise die Handlungsalternativen häufig nicht offensichtlich sind, gehen wichtige Kostenkomponenten beim Abwägen gerne vergessen. Insbesondere für vergessene Kostenkomponenten wird häufig explizit der Begriff «Opportunitätskosten» verwendet.

### 22 Sieben Grundsätze<sup>2</sup>

1. Kosten werden einzig durch den Entscheidenden getragen.
2. Kosten sind subjektiv, sie existieren nur im Kopf des Entscheidenden und nirgendwo sonst.
3. Kosten basieren auf Erwartungen, sie sind zwingenderweise vorwärtsschauend, spekulativ und ein *ex ante* Konzept.
4. Kosten werden nie genossen, weil sie eben nicht gewählt wurden.
5. Kosten können von niemand anderem als dem Entscheidenden gemessen werden. Aussenstehende können die Kosten des Entscheidenden beziehungsweise seine subjektiven Erfahrung nicht direkt beobachten.
6. Kosten fallen genau zum Zeitpunkt der Entscheidung an.
7. Kosten decken oder Nutzen maximieren beschreiben das gleiche Verhalten.

---

2 Frei übersetzt nach Buchanan (1969/1999:41) und Coase (1938/1973:108).

## 23 Subjektivität von Kosten erklärt

Der erwartete summierte Nutzen (Wert, Gegenwartswert) einer Handlungsalternative besteht aus einem «Amalgam» von Vor- und Nachteilen (Alchian 1968). Die vorgängige Beurteilung des persönlichen Nutzens von Alternativen ist von einer Reihe von individueller Faktoren wie Bedürfnisse oder Präferenzen abhängig. Der Wert von Handlungsalternativen ist individuell, subjektiv und mit ein Grund, weshalb Kosten subjektiv sind. Im Alltag rührt die Subjektivität von Kosten aber noch viel stärker daher, dass Menschen nicht über die gleichen Handlungsalternativen verfügen. Der subjektive Charakter von Kosten wirft schwierige methodische Fragen auf, weshalb über den korrekten Umgang mit Kosten unter Ökonomen wenig Einigkeit besteht (Vaughn 1980; Stringham 2010). Umstritten ist beispielsweise ob überhaupt Nutzen und Kosten gemessen, addiert und verglichen werden sollen.

## 24 Versunkene und vermeidbare Kosten

Aus dem subjektiven Kostenbegriff leiten sich zwei einfache, häufig jedoch missachtete Konzepte ab:

- **Versunkene Kosten** («*sunk costs*»): Aufwände, welche nicht mehr beeinflussbar sind. Versunkene Kosten sind ökonomisch irrelevant. Beispiel: siehe Hostettler (2003a).
- **Vermeidbare Kosten** («*avoidable costs*»): Kosten, welche beim Einstellen einer Aktivität oder dem Unterlassen einer Handlung vermieden werden können. Vermeidbare Kosten sind ökonomisch relevant.

## 3 Objektiver Kostenbegriff

Insbesondere in der Betriebswirtschaft werden Kostenbegriffe verwendet, welche sich vom subjektiven Kostenbegriff unterscheiden.<sup>3</sup> Sowohl buchhalterische Größen als auch alle typischen Kostenrechnungen bedürfen deshalb *immer* einer ökonomischen Interpretation. Typisch für die Betriebswirtschaft ist die *ex post* Geschichtsschreibung (Buchhaltung) und die gleichzeitige Verknüpfung von historischen mit vorwärtsschauenden, ökonomischen Kostengrößen (z.B. Kostenrechnung).

- **Grenzkosten** («*marginal costs*»): Kosten für das Produzieren einer zusätzlichen Einheit. Die Grenzkostenfunktion entspricht der ersten Ableitung der Kostenfunktion. Grenzkosten beziehungsweise Grenznutzen werden häufig in der Betriebswirtschaft als ökonomische Entscheidungsgrundlage verwendet (Marginalprinzip). Das Marginalprinzip ist nichts anderes als das Opportunitätskostenprinzip in differenzierter Form. Beispiel: siehe Hostettler (2003b).
- **Fixe und variable Kosten** («*fixed and variable costs*»): Produktionskosten sind unterschiedlich beeinflussbar und werden deshalb üblicherweise in fixe und variable Kosten unterteilt. Die Aufteilung zwischen fixen und variablen Kosten hängt jedoch vom jeweiligen Entscheidungshorizont ab und ist nicht starr. Die Unterteilung zwischen fixen und variablen Kosten ist in der

<sup>3</sup> Grundbegriffe des Rechnungswesen sind unter <http://de.wikipedia.org/wiki/Kosten> (28.7.2017) abgehandelt.

Praxis jedoch meistens statisch und deshalb ökonomisch verwirrend. Klüger ist es die Begriffe versunkene und vermeidbare Kosten zu verwenden. Beispiel: siehe Hostettler (2003c).

- **Gesamtkosten, Durchschnittskosten** («*total and average costs*»): Typische betriebswirtschaftliche beschreibende Grössen, welche selten für ökonomische Entscheidungen relevant sind.

## 4 Einige Faustregeln

Aus dem ökonomischen Kostenbegriff lassen sich Faustregeln für Alltagsentscheidungen ableiten:

- Je höher die vermeidbaren Kosten sind, desto handlungsfähiger ist das Management.
- Stehen ähnlich gute bzw. schlechte Handlungsalternativen zur Verfügung, benötigen Entscheidungen keine aufwändige Vorbereitung – sie werden rasch und pragmatisch getroffen.
- Stehen nur schlechte Handlungsalternativen – d.h. nur solche von geringem erwarteten Nutzen – zur Auswahl, dann steckt im Überwinden von Restriktionen bzw. im Suchen von nützlicheren Handlungsalternativen das grösste Gewinnpotenzial.
- Je mehr sich die Handlungsalternativen unterscheiden, desto weniger sind Fehlentscheidungen tolerierbar.
- Der Aufwand, welcher für die Vorbereitung einer Entscheidung getroffen wird, wie auch die Entscheidung selbst, berücksichtigen Risiken und Unsicherheiten. Sowohl das Beschaffen von zusätzlichen Informationen als auch das Nichtstun sind Handlungen, welche Kosten zur Folge haben.

Preise sind keine direkte Folge von Produktionskosten beziehungsweise Produktionskosten begründen Preise nie alleine. Vielmehr gilt:

- Preise sind ein Verhandlungsergebnis aus Nachfrage und Angebot, wobei die Handlungsalternativen sprich Kosten des Anbieters und des Nachfragers den Verhandlungsspielraum abstecken.
- Produktionskosten folgen tendenziell den Preisen – und nicht umgekehrt!

## 5 Zum Verhältnis der beiden Kostenbegriffe

Karen Vaughn (1980) hat mehrere wichtige Feststellungen getroffen, welche das Verhältnis zwischen objektiven und subjektiven Kosten beleuchten. Kosten können einzig subjektiv verstanden werden. Um sie in «objektiven» Geldwerten darzustellen, braucht es jedoch das perfekte wirtschaftliche Gleichgewicht – und dieses gibt es nicht. Die grössten Abweichungen zwischen realen subjektiven Kosten und objektiven Gleichgewichtswerten findet statt, wenn ökonomische Theorie in der Politik verwendet wird. Somit ist insbesondere in der Politikberatung vom objektiven Kostenbegriff auszugehen, ansonsten perverse Effekte drohen.

Im englischen Originaltext hat Vaughn (1980:714) den Sachverhalt wie folgt erklärt:

*«I have tried to argue four points in this paper: (1) that the only interpretation one can give to the concept of opportunity cost as the value of the next best alternative is a subjective one, (2) that it is only in full, timeless, certain, general equilibrium that subjective cost can be repre-*

*mented by money outlays, (3) that the real world is never in equilibrium, and, (4) that the real world's divergence from equilibrium is most significant when economic theory is used in the service of public policy. When the purpose of economics is seen to be the construction of abstract models to explain resource allocation in market equilibrium, the conceptual gulf between subjective costs and measurable outlays can be ignored for the sake of convenience of exposition. But when economic theory is used to formulate policy for real economies, to ignore the fact that the costs we are trying to measure are calculated by human beings who make choices in partial ignorance and uncertainty about the future will be perilous indeed. Perhaps one might still argue that assuming costs are fully represented by measured outlays in "close enough," (that the only thing worse than cost/benefit analysis is no cost/benefit analysis, for example), but the arguments offered in support of this position so far are not convincing. When costs and benefits are mainly subjective and evaluations are made by third parties who do not directly suffer the consequences of their choices, it is just as possible that public policy undertaken in even the best scientific spirit will have perverse effects on social welfare.»*

## 6 Referenzen

- Alchian AA (1968) Costs. Intern Encycl Soc Sci 3: 404–415.
- Buchanan JM (1969/1999) Cost and choice: an inquiry in economic theory. Indianapolis: Liberty Fund. Collected Works JM Buchanan 6. 96 p.
- Buchanan JM, Thirlby GF, editors (1973) L.S.E. essays on cost. New York: New York Univ Press. 290 p.
- Buchanan JM (1987) Opportunity cost. In: Eatwell J, Milgate M, Newman P, editors. The New Palgrave: a dictionary of economics, vol 3 (K to P). London: Macmillan. pp. 718–721.
- Coase RH (1938/1973) Business organization and the accountant. In: Buchanan JM, Thirlby GF, editors. L.S.E. essays on cost. New York: New York Univ Press. pp. 95–132.
- Hostettler M (2003a) Versunkene Kosten. Wald Holz 84 (10): 51.
- Hostettler M (2003b) Grenzkosten. Wald Holz 84 (12): 47.
- Hostettler M (2003c) Produktionskosten. Wald Holz 84 (11): 35.
- Rizzo MJ (1994) Cost. In: Boettke PJ, editor. The Elgar companion to Austrian economics. Cheltenham: Edward Elgar. pp. 92–95.
- Stringham EP (2010) Economic value and costs are subjective. In: Boettke PJ, editor. Handbook in contemporary Austrian economics. Cheltenham: Edward Elgar. pp. 43–66.
- Vaughn KI (1980) Does it matter that costs are subjective? Southern Econ J 46: 702–715.