

Der Haushalt als Forschungsgegenstand der ökonomischen Theorie

Macht eine *Gender*-Analyse Sinn?

Von Miriam Beblo und Birgit Soete*

Abstract

In this survey we give an overview of the competing approaches to modeling allocation and distribution decisions within a household. The theory of the New Home Economics and its critical discussion within the marxist-feminist theory, the Institutional Economics and neoclassical bargaining models are presented with regard to their contributions to explaining the gender-specific division of labor in the household. We consider whether the concept of gender analysis is applicable within the scope of these approaches. The most appropriate analytic framework for analyzing intra-household decision making is provided by the combined Institutional Bargaining Framework, which takes into account socially determined gender differences.

Zusammenfassung

Dieser Survey gibt einen Überblick über die unterschiedlichen ökonomischen Ansätze zur Erklärung von Allokations- und Distributionsentscheidungen innerhalb eines Haushaltes. Die Neue Haushaltstheorie und ihre kritische Diskussion innerhalb der marxistisch-feministischen Theorie, dem Institutionalismus, der Neuen Institutionenökonomik und neoklassischer Verhandlungsmodelle werden hinsichtlich ihres Erklärungsgehalts zur geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung im Haushalt dargestellt. Es wird untersucht, inwieweit eine *Gender*-Analyse im Rahmen dieser Ansätze möglich und sinnvoll ist. Einen geeigneten Analyserahmen zur Untersuchung haushaltsinterner Entscheidungen, in dem auch gesellschaftlich bedingte Geschlechterunterschiede berücksichtigt werden, bietet der kombinierte Institutionalistische Verhandlungsansatz.

JEL Classification: D13, J16, J22

* Die Autorinnen danken vier anonymen Gutachtern für hilfreiche Kritik und Anregungen.

1. Einleitung

In den letzten Jahren haben sich durch die kritische Auseinandersetzung mit der von Gary S. Becker (1965) begründeten Neuen Haushaltstheorie verschiedene Ansätze einer ökonomischen Theorie des Haushaltes entwickelt. Einige dieser Ansätze berücksichtigen gesellschaftliche Rahmenbedingungen zur Erklärung von Allokations- und Distributionsentscheidungen innerhalb des Haushaltes, d. h. zur Erklärung der Arbeitsteilung zwischen Männern und Frauen. Zur Analyse geschlechtsspezifischer Zusammenhänge wird seit Ende der 80er Jahre das auf Ann Oakley (1972) zurückgehende und in der amerikanischen Frauenforschung weiterentwickelte *Gender*-Konzept angewendet (Beneria, 1995; Wolf, 1996, 42). Dabei wird im Englischen differenziert zwischen dem biologischen Geschlecht (*sex*) und der gesellschaftlich bestimmten Geschlechterrolle (*gender*). *Gender* wird in der Frauen- und Geschlechterforschung als eine Analysekatgorie verstanden, vergleichbar mit den Kategorien Rasse oder Klasse. „The concept of gender, like the concept of class, is an analytical tool for understanding social processes“ (Cagatay/Elson/Grown, 1995, 1828). Die Analysekatgorie *Gender* ermöglicht es, kulturell und sozial bedingte Geschlechterunterschiede (bzgl. Ressourcenausstattung, Erziehung, erlernter Verhaltensmuster, sozialer Anerkennung etc.) in die Untersuchung gesellschaftlicher Prozesse einzubeziehen, um sie bei Politikempfehlungen berücksichtigen und egalisieren zu können.

In diesem Aufsatz werden verschiedene ökonomische Ansätze zum Forschungsgegenstand Haushalt dargestellt. Es wird diskutiert, inwiefern die Analysekatgorie *Gender* in den vorgestellten Modellen und Ansätzen bereits berücksichtigt wird, ob sie integriert werden kann und ob sie zu neuen Erkenntnissen führt¹. Als zentrale Fragestellung interessiert uns zum einen der jeweilige Erklärungsbeitrag zum Arbeitsangebotsverhalten einzelner Mitglieder eines Haushaltes und zur Arbeitsteilung innerhalb von Haushalten (Allokation). Zum anderen fragen wir, wodurch die Verteilung von Ressourcen und Erträgen innerhalb einer Familie determiniert ist (Distribution). Außerdem suchen wir nach einer Antwort auf die zu beobachtende Persistenz einer geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung (nicht nur) in westlichen Industriegesellschaften.

Im folgenden Kapitel werden der Haushalt sowie Haushaltsentscheidungen charakterisiert und die bestehenden Interdependenzen zu den Institutionen „Markt“, „Staat“ und „andere Haushalte“ erläutert. Anschließend

¹ Hierbei geht es um die Fähigkeit der Modelle, gesellschaftliche Rahmenbedingungen als Ursache geschlechtsspezifischer Entscheidungsmöglichkeiten zu berücksichtigen, weniger um die Frage, ob Frauen und Männer per se unterschiedliches Verhalten aufweisen.

wird die Neue Haushaltstheorie als erste Modellgeneration zur Erklärung von Allokationsentscheidungen innerhalb des Haushaltes kritisch dargestellt. Im vierten Kapitel werden alternative Modellansätze der marxistisch-feministischen Theorie sowie institutionelle Ansätze skizziert. Es folgt eine Diskussion neoklassischer Verhandlungsansätze als zweite Modellgeneration, die sowohl Allokations- als auch Distributionsentscheidungen innerhalb der Familie berücksichtigt. Im sechsten Kapitel wird als Synthese aus institutionellen und Verhandlungsansätzen der Institutionelle Verhandlungsansatz vorgestellt. Der Aufsatz schließt mit einer Zusammenfassung der Diskussion.

2. Der Haushalt als Forschungsgegenstand

In der ökonomischen Theorie steht das Unternehmen auf der einen, der Haushalt auf der anderen Seite des einfachen ökonomischen Kreislaufmodells. Die traditionelle Mikroökonomik geht von der Entscheidungseinheit „Haushalt“ aus, abgebildet durch ein repräsentatives nutzenmaximierendes Individuum. Dieses Individuum entscheidet, gegeben seine Präferenzen für Konsum und Freizeit, über sein Faktorangebot (Arbeit und Kapital) zur Erzielung von Einkommen und über den Kauf von Konsumgütern. Da der so charakterisierte Haushalt ein Ort des Konsums mit *einem* geschlechtsneutralen, repräsentativen Individuum ist, bleiben bei dieser Modellierung Haushalte ausgeblendet, die aus mehreren Mitgliedern bestehen, und die zur Versorgung dieser Mitglieder nicht nur konsumieren, sondern auch produzieren. Somit werden in der traditionellen Haushaltstheorie weder Allokations- noch Verteilungsentscheidungen innerhalb eines Haushaltes analysiert. Für eine Analyse des Forschungsgegenstandes Haushalt greift die traditionelle Mikroökonomik zu kurz, da sie entsprechend ihres Abstraktionsgrades einen bedeutenden Bereich des ökonomischen Systems, den sozialen Reproduktionsbereich, völlig unbeachtet lässt.

Der Haushalt (bzw. die Familie²) ist in der Regel die Institution, durch die sich die Menschheit reproduziert und wo menschliche Grundbedürfnisse wie Geborgenheit, Liebe und materielle Sicherheit befriedigt werden. Er ist sowohl Produktions- als auch Reproduktionssphäre. Die innerhalb des Haushaltes anfallenden Aufgaben erfordern Entscheidungen bzgl. der Arbeitsteilung und der Verteilung von Ressourcen zwischen den Familienmitgliedern, die wiederum für das ökonomische System und den marktvermittelten Produktionsbereich von Bedeutung sind. Im einzelnen umfassen diese haushaltsinternen Entscheidungen die Wahl der Haushaltsgröße bei

² Im folgenden verwenden wir die Begriffe Haushalt und Familie synonym.

Heirat, Scheidung und Familienplanung; außerdem die Versorgung der Haushaltsmitglieder mit Gütern und Dienstleistungen, die entweder am Markt bezogen oder in Eigenproduktion erstellt werden, die Zusammensetzung des monetären Haushaltseinkommens durch Faktorangebot (Arbeit, Kapital, Boden) oder Produktangebot selbsterstellter Güter, Investitionsentscheidungen bzgl. haushaltsinterner öffentlicher Güter (z. B. Wohnraum) und des Humankapitals der einzelnen Familienmitglieder sowie die Aufteilung der gemeinsam erwirtschafteten Wohlfahrt. Die resultierende haushaltsinterne und -externe Arbeit erfordert Arbeitsteilung zwischen den Haushaltsmitgliedern und folglich eine haushaltsinterne Verteilungsregel bezüglich der Ressourcen und der erwirtschafteten Erträge.

Diese haushaltsinternen Entscheidungen trifft der Haushalt jedoch nicht autonom, sie werden von anderen Institutionen beeinflusst. Es bestehen Interdependenzen zwischen den Institutionen „Haushalt“ (intra-Haushaltsbeziehungen), dem „Markt“ (Arbeits-, Kapital- und Gütermarkt), dem „Staat“ (Steuern, Transfers, Gesetze) und „anderen Haushalten“ (inter-Haushaltsbeziehungen), die in der folgenden Abbildung exemplarisch dargestellt sind.

Beispielsweise haben haushaltsinterne Entscheidungen direkte Wirkungen auf den Produktionsbereich. Je mehr ein Haushalt selbst produziert, desto geringer fällt seine Marktnachfrage nach Gütern und Dienstleistungen aus, und desto geringer ist sein Arbeitsangebot auf dem Arbeitsmarkt. Allerdings werden diese Entscheidungen vom Markt über Preissignale (Lohnhöhe, Güterpreise, Zinsen), die Faktornachfrage und das Güterangebot beeinflusst. Auch der Staat setzt über Steuern und Transfers Preissignale für die haushaltsinternen Entscheidungen. Gleichzeitig wirkt er über Infrastrukturinvestitionen in Ver- und Entsorgung, Verkehrsinfrastruktur, Bildungsangebot, Kindergärten, Altenpflege, Krankenhäuser etc. auf die innerhalb des Haushaltes gewählte Zeitallokation, da die öffentlich bereitgestellte Infrastruktur häusliche Arbeit substituieren kann. Einen weiteren staatlichen Einflussbereich auf familiäre Entscheidungen und Arbeitsteilung bilden Gesetze, wie das Erbrecht, Arbeitsrecht, Ehe- und Familienrecht oder die Schulpflicht, die unmittelbar die Ressourcenausstattung der Haushaltsmitglieder sowie ihre ökonomischen Entscheidungsmöglichkeiten determinieren. Inter-Haushaltsbeziehungen oder Haushaltsnetzwerke ermöglichen es, marktvermittelte Güter und Dienstleistungen zu substituieren, beispielsweise durch Nachbarschaftshilfe oder Freundschaftsdienste.

Die in der Graphik dargestellten Institutionen stehen unter dem Einfluss von sozialen Normen, Werten und Konventionen. Diese beinhalten u. a. gesellschaftliche Vorstellungen über das Verhältnis der Geschlechter zueinan-

der und prägen damit auch die angesprochenen Interdependenzen. So wirkt das gesellschaftliche Leitbild der Familie nicht nur auf die haushaltsinterne Arbeitsteilung, sondern auch auf staatliche Aktivitäten sowie Verhandlungen auf dem Arbeitsmarkt (Pfau-Effinger, 1995). Eine ökonomische Analyse haushaltsinterner Entscheidungen erfordert die Berücksichtigung ökonomischer Größen (Preise, Humankapital) sowie gesellschaftlicher Bedingungen (kulturelle Leitbilder, rechtliche Bedingungen, öffentliche Infrastruktur). Denn beide zusammen bestimmen die haushaltsinterne Allokation und Distribution zwischen Frauen, Männern und Kindern. Die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen bieten einen Anknüpfungspunkt für die Analysekategorie *Gender*.

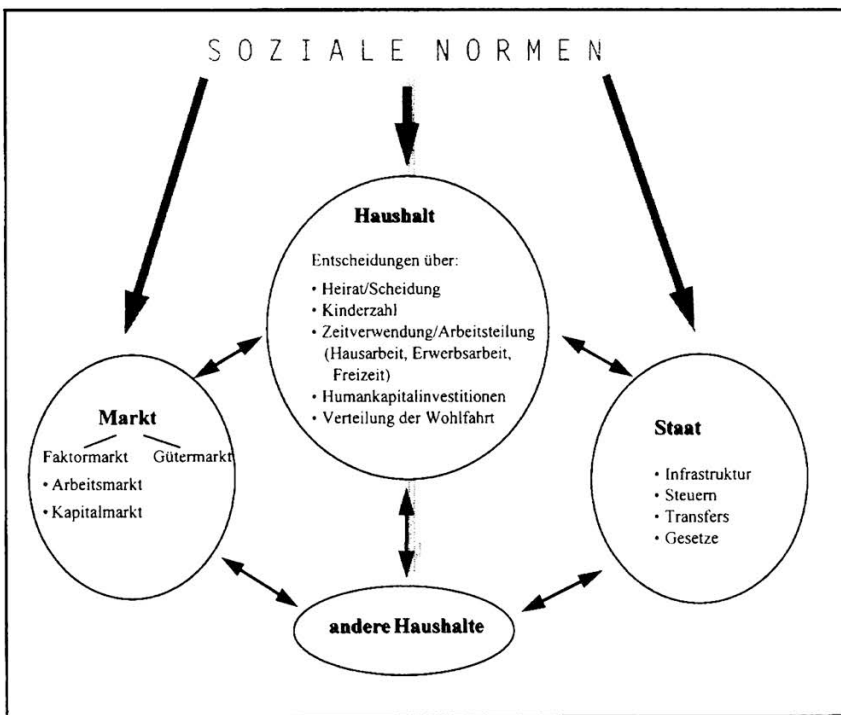


Abb.: Komplexe Haushaltsbeziehungen

3. Die Neue Haushaltstheorie ...

Die erste Generation von Modellen, die die *black box* „Haushalt“ im Hinblick auf Allokationsentscheidungen näher beleuchtete, wurde mit der Zeitallokationstheorie von Gary Becker (1965) begründet und von Reuben

Gronau (1973, 1977) weiterentwickelt. In diesen Ansätzen wird der Haushalt als kleine Fabrik betrachtet, in der auch Eigenproduktion unter dem zeitlichen Einsatz aller Familienmitglieder stattfindet. Ziel dieser Modelle ist, die Arbeitsteilung im Haushalt und das daraus resultierende Arbeitsmarktangebot von Männern und Frauen erklären zu können³.

Während Becker in seinem Modell nur die Entscheidung zwischen den Tätigkeiten Haushaltsproduktion und Erwerbsarbeit analysiert, berücksichtigt Gronau drei Zeitverwendungsarten: Marktarbeit, Hausarbeit und Freizeit. Beide verwenden ein Gemeinsame-Präferenzen-Modell (*common preference model*), in dem die Familienmitglieder (vereinfachend nur Mann und Frau) eine gemeinsame Nutzenfunktion unter Einhaltung von Budget- und Zeitrestriktionen maximieren. Dabei bleibt ungeklärt, ob die Haushaltsnutzenfunktion ein Aggregat der individuellen Nutzenfunktionen der einzelnen Familienmitglieder darstellt, ob es sich um eine soziale Wohlfahrtsfunktion im Sinne von Samuelsons Konsensmodell (1956) oder um die Nutzenfunktion eines altruistischen Haushaltsvorstandes nach dem Vorschlag Beckers (1974b) handelt. Während sich bei Samuelson alle Familienmitglieder auf eine soziale Wohlfahrtsfunktion einigen, entwickelte Becker ein Modell, in dem der altruistische Haushaltsvorstand als wohlwollender Diktator seine Nutzenfunktion maximieren kann, solange er „das letzte Wort“ bei der intrafamilialen Verteilung von Ressourcen hat⁴. In diesem Fall können die anderen Familienmitglieder, insbesondere die Ehefrau, die Nutzenmaximierung des Haushaltes nicht beeinflussen, wenn es die Machtverhältnisse innerhalb der Familie nicht zulassen.

Eine effiziente Zeitverwendung wird im Gemeinsame-Präferenzen-Modell durch Spezialisierung der Partner gemäß ihrer komparativen Produktionsvorteile erzielt. Nach Becker (1981a) bestehen komparative Produktionsvorteile der Frau in der Kindererziehung. Wegen ihrer biologischen „Ausstattung“ hat sie durch das Gebären und Stillen von Kindern eine höhere Haushaltsproduktivität als der Mann (Becker, 1981a, 21). Zudem führt die Komplementarität von Schwangerschaft und Kinderbetreuung zu weiteren Spezialisierungsvorteilen (ebd., 1981a, 22). Ein Produktionsvorteil des Mannes kann in der Erwerbsarbeit liegen. Denn höhere Lohnsätze und bessere Aufstiegschancen für Männer legen eine Spezialisierung des Mannes auf bezahlte Arbeit nahe. Bei unterschiedlichen Lohnniveaus von Män-

³ Mit der Anwendung der ökonomischen Methode auf verschiedene Aspekte von Familienentscheidungen hat Becker später versucht das Heirats- und Scheidungsverhalten, die Entscheidung für Kinder, die Humankapitalinvestition in Kinder, etc. zu analysieren (Becker, 1981a). Diese Einzelmodelle werden ausführlicher in Ott (1998) diskutiert.

⁴ Die Haushaltsnutzenfunktion entspricht in diesem Fall der Nutzenfunktion des Haushaltsvorstandes, in der die Wohlfahrt der übrigen Familienmitglieder als Parameter enthalten ist.

nern und Frauen, also in dem typischen Fall, dass die Frau weniger verdient als ihr Mann, resultiert als effiziente Zeitallokation aus dem Gemeinsame-Präferenzen-Modell die klassische Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern. Gemäß der komparativen Produktionsvorteile spezialisiert sich die Frau auf Hausarbeit und der Mann auf Erwerbsarbeit. Anschließend werden die erwirtschafteten Produkte untereinander getauscht. Analog der Außenhandelstheorie fungiert der Haushalt als impliziter Markt, auf dem Tauschtransaktionen zu den durch die jeweilige Produktivität determinierten „Preisen“ (Lohnsätze und Haushaltsproduktivitäten) zwischen den Partnern stattfinden.

Aus der konsequenten Anwendung dieses Modellrahmens lässt sich der „Teufelskreis ökonomischer Rationalität“ (Ott, 1993) und somit die traditionelle Arbeitsteilung in einer Alleinverdiener-Ehe ableiten. Junge Frauen mit Kinderwunsch antizipieren spätere Erwerbsunterbrechungen aufgrund der beschriebenen Spezialisierungsvorteile im Haushalt und investieren von vornherein weniger in ihre Ausbildung als ihre männlichen Altersgenossen. Dies führt zu unterschiedlichen Lohnsätzen von Männern und Frauen entsprechend ihrer Humankapitalausstattung, was haushaltsintern wiederum größere Spezialisierungsvorteile aus geschlechtsspezifischer Arbeitsteilung zur Folge hat. Denn die Erwerbsunterbrechung aufgrund einer Kinderpause obliegt der geringer verdienenden Frau. Selbst bei Männern und Frauen mit gleichem Ausbildungsniveau orientieren sich Arbeitgeber bei Einstellungen an diesem theoretisch unterschiedlichen Erwerbsverhalten der Geschlechter, indem sie Frauen statistisch diskriminieren⁵ und bevorzugt Männer einstellen oder in Führungspositionen einsetzen. Mit der Antizipation der demzufolge fallenden Erträge von Humankapitalinvestitionen schließt sich der weibliche Teufelskreis.

... und ihre Grenzen

Abgesehen von der Frage, warum Individuen, die außerhalb des eigenen Haushaltes als eigennutzorientierte Entscheidungsträger auftreten, innerhalb der Familie von reinem Altruismus getrieben sein sollten⁶, erscheint aus neoklassischer Sicht die Abkehr der Neuen Haushaltstheorie vom Grundsatz des methodologischen Individualismus kritisch (siehe v.a. McElroy/Horney, 1981; Chiappori, 1988). Mit der Maximierung *einer* Haushaltsnutzenfunktion wird nicht individuelles Verhalten optimiert, sondern das

⁵ D.h. sie orientieren sich am durchschnittlichen weiblichen Erwerbsprofil, statt an den individuellen Charakteristika der jeweiligen Bewerberin (siehe u. a. Schubert, 1993; Franz, 1996).

⁶ Vergl. hierzu Beckers „Altruism in the family and selfishness in the marketplace“ (1981b).

einer ganzen Familie, bei Becker repräsentiert durch den (männlichen) Haushaltsvorstand.

Ein weiterer kritischer Punkt liegt in der vollständigen Ausblendung von Verteilungsfragen bei der Zeitverwendungsentscheidung. Gemäß Becker (1981a) antizipieren die Partner alle innerhalb des Haushaltes anstehenden Entscheidungen bereits auf dem Heiratsmarkt durch entsprechendes *Partner-Matching*. Bei vollständiger Information und rationalen Erwartungen werden zum Zeitpunkt der Haushaltsbildung auf Lebenszeit bindende Verträge bzgl. der Verteilung des Ehegewinnes zwischen den Partnern geschlossen. Deshalb sind Verteilungsfragen später obsolet. Dies setzt nicht nur die Existenz entsprechender Verträge voraus, sondern auch über die Zeit konstante, von Familienstrukturen und anderen äußeren Umständen unabhängige Präferenzen der Partner.

Eine solche statische Betrachtung ignoriert aber den langfristigen Einfluss von Humankapital. Wenn der Mann durch dauerhafte Erwerbstätigkeit sein Humankapital stetig vergrößert und seine Frau wegen Spezialisierung im Haushalt ihr marktfähiges Humankapital nicht verändert oder sogar vermindert, dann ist der Produktionsvorteil des Mannes im Markt keine konstante Größe, sondern dynamisch von der gewählten Arbeitsteilung abhängig. Die Höhe der Spezialisierungsgewinne variiert außerdem mit der jeweils aktuellen Haushaltsstruktur oder Familienphase. Spezialisierungsgewinne fallen v.a. in Haushalten mit kleinen Kindern an. Bei kinderlosen Haushalten oder solchen mit größeren Kindern ist aufgrund des deutlich niedrigeren Arbeitsaufwandes die Effizienz einer vollkommenen Spezialisierung der Frau auf Hausarbeit schon eher zweifelhaft. Der Becker'sche Modellrahmen kann deshalb nur auf sehr kurze, durch die Produktionsbedingungen des Haushaltes charakterisierte Zeiträume angewendet werden.

Problematisch erscheint darüber hinaus die Verwendung einer gepoolten Budgetbeschränkung, aus der folgt, dass nur Änderungen des gesamten Haushaltseinkommen Nachfrageänderungen hervorrufen können und die individuellen Einkommen der Partner keinen Einfluss auf das Nachfrageverhalten haben. Diese Pooling-Hypothese ist nicht mit empirischen Phänomenen vereinbar, wie beispielsweise der Änderung der Kindergeldzuweisung in England: In den 70er Jahren führte dort die Umstellung von einem Abzug des Kindergeldes von der Steuerbasis des Vaters auf eine direkte Auszahlung des Geldes an die Mutter zu deutlichen Änderungen im Konsumverhalten, obwohl das Haushaltseinkommen insgesamt konstant blieb (Lundberg/Pollak/Wales, 1997)⁷. Wegen der fehlenden Berücksichtigung

⁷ Während die Ausgaben für Frauen- und Kinderkleidung anstiegen, ging der Kauf von Männerkleidung zurück.

von Verteilungsfragen kann diese Beobachtung mit dem Gemeinsame-Präferenzen-Modell nicht erklärt werden.

Feministische ÖkonomInnen (darunter Hartmann, 1981; Folbre, 1984; Woolley, 1993; Nelson, 1995) kritisieren das Unvermögen der Theorie, für den Entscheidungsprozess wichtige geschlechtsspezifische Machtverhältnisse innerhalb der Familie zu berücksichtigen. Beispielsweise begründeten Mark Rosenzweig und Theodore P. Schultz (1982, 1984) die Diskriminierung von Mädchen innerhalb süd-asiatischer Familien mit einer höheren Marktbewertung von Jungenarbeit. Die Bevorzugung von Jungen erschien ihnen rational im Sinne der Humankapitaltheorie. Nancy Folbre (1984) hielt dem entgegen, dass die scheinbar rationale Diskriminierung ebenso innerhalb eines Verhandlungsrahmens mit asymmetrischer Machtverteilung erklärt werden könnte. Unter der Annahme, dass Mütter mehr von der Hilfe ihrer Töchter im Haushalt profitieren – und deshalb mehr in sie investieren würden –, aber weniger Macht innerhalb des Haushaltes haben als Väter, könnte die beobachtete Diskriminierung als ein Spiegelbild der Interessen des Vaters und seiner Machtposition in der Familie interpretiert werden (Katz, 1997).

Wegen der Ausblendung von Verteilungsfragen bei bestehenden Haushalten kann die Analysekategorie *Gender* nicht im Gemeinsame-Präferenzen-Ansatz, sondern nur in Beckers Einzelmodellen zur Haushaltsbildung oder Haushaltsauflösung zum Tragen kommen. Wie Notburga Ott (1998, 11) feststellt, handelt es sich bei Beckers familienökonomischem Konzept insgesamt um kein geschlossenes Theoriegebäude, sondern um eine Ansammlung von Einzelmodellen, die jeweils zur Erklärung von Heirat, Scheidung, Zeitverwendung innerhalb des Haushaltes, Humankapitalbildung, Altruismus in der Familie, zeitlicher Planung von Kindern, Diskriminierung usw. dienen⁸. Das Heirats- und Scheidungsverhalten wird auf individueller Ebene, mit individuellen Interessen und Rahmenbedingungen, analysiert, während für die Dauer einer Ehe die bereits erwähnte gemeinsame Haushaltsnutzenfunktion auf der Grundlage gemeinsamer Präferenzen innerhalb des Haushaltes angenommen wird. Verteilungsfragen spielen nur bei der Bildung oder Auflösung von Haushalten eine Rolle und werden innerhalb der Familie, also auch bei der Analyse von Zeitverwendungsentscheidungen, ausgeblendet.

Der traditionelle Zeitallokationsansatz lässt keine *Gender*-Analyse zu, da er statt der sozial determinierten Geschlechterunterschiede zwischen Männern und Frauen die biologischen Unterschiede in den Vordergrund stellt (*sex* statt *gender*). Schließlich resultiert nach Becker die abgeleitete geschlechtsspezifische Spezialisierung aus biologisch bedingten Produktionsvorteilen von Frauen im Haushaltsbereich. Auch die von ihm alternativ an-

⁸ Vergl. Becker 1957, 1965, 1973, 1974a, 1974b, 1981a, 1981b und 1982.

genommene mögliche Diskriminierung von Frauen auf dem Arbeitsmarkt schlägt sich zwar in der Verwendung unterschiedlicher Lohnsätze, nicht aber in der Berücksichtigung geschlechtsabhängiger Rahmenbedingungen nieder. In seinen späteren Arbeiten beachtet auch Becker (z. B. 1985) den Einfluss gesellschaftlich determinierter Geschlechterrollen, indem er auf den Zusammenhang zwischen der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung im Haushalt und der Entlohnung auf dem Arbeitsmarkt hinweist. Die für den Haushalt verantwortliche Person kann weniger Einsatz oder *effort* im Beruf zeigen, da Hausarbeit arbeitsintensiv ist. Folglich wird sie geringer bezahlt und investiert weniger in ihr Humankapital. Warum allerdings i. d. R. Frauen diese Rolle übernehmen, kann er nicht erklären, sondern nimmt es als historisch gegeben an (Becker, 1985, S58). Während also die Neue Haushaltstheorie eine mögliche Erklärung für die Persistenz einer geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung liefert, basiert der Ursprung des „Teufelskreises ökonomischer Rationalität“ auf der Zuordnung biologisch begründeter Präferenzen. Außerdem sind evolutorische Entwicklungen der haushaltsinternen Arbeitsteilung nicht abbildbar.

4. Marxistisch-feministische und institutionelle Ansätze

In diesem Kapitel werden alternative Ansätze zur Erklärung geschlechtsspezifischer Arbeitsteilung im Haushalt skizziert, die sich aus der Kritik an der Neuen Haushaltstheorie entwickelt haben. Gemein ist diesen Theorieansätzen, dass sie sich von der neoklassischen Theorie distanzieren, ihre Annahmen kritisieren und selten mit formal-analytischen Modellen arbeiten. Die marxistisch-feministischen Ansätze betonen die Interdependenz zwischen der Produktions- und der Reproduktionssphäre sowie die patriarchalen Machtverhältnisse in beiden Bereichen. Die institutionellen Ansätze stellen historisch entwickelte kulturelle Gegebenheiten, abgebildet durch Normen, Werte, Konventionen und Institutionen, in den Mittelpunkt der Erklärung geschlechtsspezifischer Arbeitsteilung. Die Neue Institutionenökonomik schließlich versucht über Transaktionskosten die innere Organisationsstruktur von Haushalten zu erklären sowie die Arbeitsteilung zwischen Haushalten, Unternehmen und dem Staat.

4.1 Marxistisch-feministische Ansätze

Die marxistisch-feministischen Ansätze sind zum einen aus einer generellen Kritik an den Annahmen der neoklassischen Theorie⁹ und zum anderen

⁹ Dazu zählen die Annahmen: homo oeconomicus, rationale Entscheidungen, gegebene Präferenzen.

aus der kritischen Auseinandersetzung mit der Neuen Haushaltstheorie Anfang der 70er Jahre entwickelt worden. Sie knüpfen an die Arbeit von Friedrich Engels (1948) „The Origin of the Family, Private Property and the State“ an (Hartmann, 1981; Folbre, 1986, 1993; Wolf, 1996). Ziel der marxistisch-feministischen Ansätze war zu zeigen: dass erstens die im Haushalt geleistete Arbeit einen ökonomischen Wert hat – nicht nur für den Haushalt, sondern auch für die Gesamtwirtschaft –, und dass zweitens die geringe Repräsentanz der Frauen auf dem Arbeitsmarkt nicht nur auf deren persönlichen Präferenzen beruht. Drittens sollte die ökonomische Benachteiligung von Frauen erklärt werden (Himmelweit, 1995, 1). Viele feministische WissenschaftlerInnen¹⁰ bevorzugten die marxistische Theorie im Vergleich zur Neoklassik aufgrund ihrer historischen Betrachtung von Struktur und Klasse, der Analyse sozialer Ungleichheit und Ausbeutung in kapitalistischen Ökonomien. Sie bot einen Anknüpfungspunkt für die Analyse gesellschaftlich bestimmter Geschlechterhierarchien und Machtverhältnisse (Beneria, 1995, 1841; Folbre, 1986). Im Vergleich zu neoklassischen Ansätzen wurden marxistisch-feministische Ansätze von Anfang an von feministischen Diskursen und feministischer Theoriebildung geprägt.

In der orthodoxen marxistischen Theorie wird genau wie in der neoklassischen Theorie der soziale Reproduktionsbereich ausgeblendet (Folbre, 1986, 1993). Die traditionelle Interpretation der Marx'schen Werttheorie begrenzt ihre Anwendung auf den marktvermittelten Produktionsbereich, da die Marktkonkurrenz die gesellschaftlich notwendige Arbeit für den Wert der Ware bestimmt (Folbre, 1986, 9). In diesem Sinne gilt Hausarbeit oder Reproduktionsarbeit als nicht wertschaffend. Folglich mussten VertreterInnen der marxistischen Theorie diese erweitern, um Hausarbeit bzw. den Haushalt sowie seine Interdependenz zum kapitalistischen Produktionsbereich analysieren zu können.

Zunächst wurde versucht, den marxistischen Produktionsbegriff auf die Haushaltsproduktion auszudehnen (Beneria, 1995; Biesecker/Wolf, 1995, 131). Damit sollte Hausarbeit, d. h. die vorwiegend von Frauen geleisteten, unentgelteten Tätigkeiten, theoretisch erfasst werden (Wolf, 1996, 41; Himmelweit, 1995). In Deutschland wurde die werththeoretische Debatte (die Ausdehnung des Marx'schen Produktionsbegriffs) unter dem Stichwort „Hausarbeitsdebatte“ geführt. Ziel war es zu zeigen, dass Hausarbeit produktive Arbeit ist und zur Mehrwertproduktion beiträgt (Biesecker/Wolf 1995, 131; Wolf, 1996, 37). Damit wurde Ende der 70er, Anfang der 80er Jahre die Diskussion zur Bewertung der Hausarbeit ausgelöst. Im Rahmen der marxistisch-feministischen Ansätze wurde untersucht, ob das

¹⁰ Feministische WissenschaftlerInnen umfassen ÖkonomInnen sowie WissenschaftlerInnen anderer Sozial- und Gesellschaftswissenschaften, die feministische Theorien verwenden (vgl. Wolf, 1996).

kapitalistische System auf die unbezahlte Arbeit in der Reproduktions-sphäre angewiesen ist (von Werlhof, 1991; Humphries/Rubery, 1994). VertreterInnen dieser funktionalistischen Überlegungen argumentierten auf der Basis der Mehrwertproduktion. Da Arbeitskräfte zur Erzielung von Mehrwert nur entsprechend ihrer Reproduktionskosten entlohnt werden, können diese durch unentgeltliche Hausarbeit gesenkt werden (Madörin, 1997). Folglich kann durch die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung im Haushalt der Mehrwert zusätzlich gesteigert werden (von Werlhof, 1991, 40 ff.; Humphries/Rubery, 1994; Beneria, 1995, 1841). Dass Frauen eine flexible Arbeitsmarktreserve darstellen, die kurzfristig aktiviert und später wieder nach Hause geschickt werden kann, und dass sie in der Regel billige Arbeitskräfte sind, da sie nur ein „Zubrot“ verdienen, sind weitere funktionalistische Aspekte der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung im Haushalt. Nach dieser Argumentation ergibt sich die zu beobachtende Arbeitsteilung aus ihrer Funktionalität für das kapitalistische System, d. h. Frauen werden im kapitalistischen Interesse unterdrückt (Humphries/Rubery, 1994, 78).

Hingegen wird von einigen VertreterInnen der marxistisch-feministischen Theorie die Identität von Klassen- und Fraueninteressen bestritten (Folbre, 1986, 1994; Humphries/Rubery 1994; Biesecker/Wolf, 1995; Wolf, 1996). Sie vertreten einen sozialistisch-feministischen Ansatz und gehen davon aus, dass neben der kapitalistischen Produktionsweise das Patriarchat ein weiteres Strukturmerkmal für die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung darstellt (Hartmann, 1981; Folbre, 1994; Humphries/Rubery, 1994). Eine Erweiterung der Marx'schen Theorie durch eine Kombination aus dem erweiterten Produktionsbegriff und dem Patriarchat als Strukturmerkmal ermöglichte, die potenziellen Konflikte zwischen Frauen und Männern im Haushalt und auf dem Arbeitsmarkt zu analysieren (Hartmann, 1981, 181). Ausgangspunkt für die Analyse waren empirische Arbeiten, nach denen Frauen nicht nur im Haushalt, sondern auch insgesamt mehr arbeiten als Männer (Hartmann, 1981; Himmelweit, 1995). Aus diesen Arbeiten wurde die These abgeleitet, dass die männliche Dominanz in der Gesellschaft (Patriarchat) die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung auf dem Arbeitsmarkt und im Haushalt bestimmt (Folbre, 1986). Als Erklärung dienten die unterschiedlichen materiellen Machtverhältnisse zwischen Frauen und Männern. Der Mann verkauft seine Arbeitskraft und erwirbt Einkommen, wobei der Lohn als Familienlohn interpretiert wird (Folbre, 1993, 102; Biesecker/Wolf, 1995, 132). Mit diesem Familienlohn verfügt der Mann über die monetären Ressourcen der Familie, die er familienintern verteilen kann und die ihm eine Vormachtstellung einräumen. Diese Vormachtstellung ermöglicht, eine haushaltsinterne Arbeitsteilung festzulegen, bei der Frauen durch die Übernahme der Hausarbeit benachteiligt sind, da damit ihre Zeit

und Energie zumindest teilweise im Haushalt gebunden wird (Hartmann, 1981; Humphries/Rubery, 1994, 79; Himmelweit, 1995). Im Arbeitsmarkt sichern Männer ihre Vormachtstellung durch männlich geprägte gewerkschaftliche Lohnverhandlungen und Ausgrenzungen von Frauen (Hartmann, 1981, 185). „Patriarchy’s material base is men’s control of women’s labor; both in the household and in the labor market, the division of labor by gender tends to benefit men“ (ebd., 1981, 185).

Mit den marxistisch-feministischen Ansätzen wurde herausgearbeitet, dass es eine Interdependenz zwischen der Produktions- und der Reproduktionssphäre gibt, und die Gesellschaft wie die Ökonomie auf soziale Reproduktion angewiesen sind. Gleichzeitig wurde offengelegt, dass es nicht nur einen Interessengegensatz zwischen Kapital und Arbeit gibt, wie in der orthodoxen marxistischen Theorie, sondern auch einen zwischen Männern und Frauen.

Allerdings konnte hiermit bestenfalls die Allokation im status quo erklärt werden, aber weder die Dynamik von Geschlechterverhältnissen in ökonomischen Systemen, noch das gleichzeitige Auftreten von Interessenkonflikten und Kooperation innerhalb von Familien (Beneria, 1995, 1841). Die marxistisch-feministischen Ansätze wurden als zu reduktionistisch und funktionalistisch kritisiert (Humphries/Rubery, 1994, 68). Weiterentwicklungen dieser Ansätze wurden mit der Analysekategorie *Gender* ergänzt. Neuere Arbeiten (u. a. von Folbre, 1986, 1994; Wolf, 1996) weisen darauf hin, dass die Familie ein Ort der Produktion und Redistribution ist, dessen patriarchale Struktur an der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung deutlich wird (Hartmann, 1981; Biesecker/Wolf 1995, 136). Diese Arbeitsteilung wird durch haushaltsinterne Verhandlungen bestimmt, wobei sich die Verhandlungsmacht der einzelnen Mitglieder aus einem komplexen Verhältnis zwischen dem kapitalistischen Wirtschaftssystem, dem Staat und dem Haushalt ableitet (Folbre, 1986). So kann sowohl die Allokation als auch die Distribution innerhalb des Haushalts abgebildet werden. Die marxistisch-feministischen Ansätze verdeutlichen, dass gesellschaftliche Strukturen wie der Kapitalismus und das Patriarchat bedeutsam sind für eine geschlechtsspezifische Arbeitsteilung im Haushalt und auf dem Arbeitsmarkt. Diese ist dem zu Folge nicht biologisch, sondern gesellschaftlich bestimmt (Folbre, 1994).

4.2 Institutionalismus

Um geschlechtsspezifische Arbeitsteilung zu erklären, verweisen ÖkonomenInnen der institutionellen Ökonomie wie VertreterInnen der marxistisch-feministischen Ansätze auf die historische Entwicklung von Ökonomien und deren strukturelle Elemente wie Institutionen, Normen, Werte und

Konventionen (Jennings, 1993). Ausgehend von der Annahme des Institutionalismus, dass wirtschaftliche Entscheidungen der Akteure im kulturellen Kontext zu analysieren sind, haben feministische ÖkonomInnen deutlich gemacht, dass eine Haushaltstheorie, die die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung innerhalb des Haushaltes und das Verhältnis zwischen Haus- und Erwerbsarbeit erklären will, kulturelle und soziale Normen berücksichtigen muss. Dabei werden weder Normen noch historische Gegebenheiten als statische Einflussgrößen gesehen werden, sondern als evolutorische Rahmenbedingungen (Jennings, 1993; Wheelock/Oughton, 1996; Agarwal, 1997). In diesen Ansätzen wird das Familienleben als Familienlebenszyklus (Heirat, Kindererziehung, Kinder verlassen das Elternhaus) interpretiert, in dem die haushaltsinterne Arbeitsteilung einem ständigen Wandel unterliegt (Wheelock/Oughton, 1996, 154).

Institutionelle ÖkonomInnen leiten die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung im Haushalt aus der Analyse der Segmentierung des Arbeitsmarktes und der Diskriminierung von Frauen auf dem Arbeitsmarkt ab (Beneria, 1995, 1840; Jennings, 1993). Aus der Benachteiligung von Frauen auf dem Arbeitsmarkt schlussfolgern sie, dass Männer soziale Macht haben. Diese männliche Dominanz spielt auch bei der haushaltsinternen Arbeitsteilung eine Rolle. Denn könnte die Arbeitsteilung aus einem ökonomischen Austauschverhältnis heraus erklärt werden, wie es das Becker Modell impliziert, dann müssten auch Männer Hausarbeit übernehmen, wenn ihre Frauen mehr verdienen. Da dies in der Realität kaum zu beobachten ist, muss zu ihrer Erklärung soziale Macht, abgebildet in kulturellen Normen und Werten in die Analyse einbezogen werden (Biesecker/Wolf, 1995, 134). Soziale und kulturelle Normen sind Bedingungen, die ökonomische Wahlhandlungen begrenzen, und sie sind in allen Kulturen geschlechtsspezifisch unterschiedlich ausgestaltet (Wheelock/Oughton, 1996, 156). Die beispielsweise in einigen afrikanischen Volksgruppen geltende Norm, nach der geschiedene Frauen nicht in ihre Familien zurückkehren können, um sich ökonomisch abzusichern, schränkt deren haushaltsinterne Entscheidungsspielräume im Vergleich zu Männern erheblich ein. Ein anderes Beispiel ist die in Deutschland (noch) gesetzlich verankerte Norm, dass Frauen keinen Dienst an der Waffe verrichten sollen. Dies begrenzt die Ausbildungs- und Berufsmöglichkeiten für Frauen bei der Bundeswehr. Mit Hilfe der Analyse-kategorie *Gender* können kulturelle Normen und ihr Einfluss auf ökonomische Wahlentscheidungen untersucht werden, und es kann offengelegt werden, in welchen Bereichen Frauen anderen Begrenzungen ausgesetzt sind als Männer.

4.3 Neue Institutionenökonomik

Im Gegensatz zu den InstitutionalistInnen beziehen sich die VertreterInnen der Neuen Institutionenökonomik auf einige Prämissen der neoklassischen Theorie. Ansatzpunkt ist auch in dieser Theorie der methodologische Individualismus, allerdings können sich die Individuen auf Grund unvollständiger Information nur beschränkt rational verhalten. Zur Erklärung haushaltsinterner Arbeitsteilung wurde Mitte der 80er Jahre die Transaktionskostentheorie auf die Familie angewendet (Pollak, 1985; Galler/Ott, 1990; Ott, 1992; Kabeer, 1994; Seiz, 1995). Analog zu einem Unternehmen bildet die Familie hier eine Organisationseinheit, die sich aufgrund von Transaktionskostenvorteilen gründet. Die Familie wird folglich als ökonomische Institution betrachtet, die durch langfristige interne Austauschbeziehungen (explizite und / oder implizite Verträge, vgl. Pollak, 1985, 140) eine kostengünstigere Wohlfahrtsproduktion erzielt als durch Marktbeziehungen. Vertraglich wird die langfristige Austauschbeziehung durch eine Heirat abgesichert (ebd., 1985). Durch die Bildung einer Produktions-, Konsum- und Versicherungsgemeinschaft kann die Familie Transaktionskosten vermeiden, die bei der Produktion und dem Austausch von Gütern und Dienstleistungen am Markt entstehen (Ott, 1993, 117). Als Transaktionskosten fallen Informations-, Verhandlungs- und Durchsetzungskosten an, die sich durch langfristige Austauschbeziehungen senken lassen. Als Konsumgemeinschaft kann die Familie Effizienzgewinne durch *economies of scale* oder gemeinsame Nutzung haushaltsinterner öffentlicher Güter erzielen. Die Familie bietet außerdem eine materielle wie immaterielle Absicherung von Risikofällen, wie Pflege bei Krankheit und im Alter oder Arbeitslosigkeit. Gleichzeitig kann sie als Produktionsgemeinschaft bei Spezialisierung komparative Produktionsvorteile nutzen (Ott, 1993, 118) und *economies of scope* erzielen, beispielsweise bei gleichzeitiger Kinderbetreuung und Hausarbeit.

Im Gegensatz zum Gemeinsame-Präferenzen Modell wird aber angenommen, dass die Familie, bestehend aus mehreren Mitgliedern, nicht ausschließlich harmonisch agiert (Pollak, 1985). Innerhalb des Haushaltes kann es bezüglich der Arbeitsteilung und der Aufteilung der Erträge zu Kooperation und Konflikten kommen (Pollak, 1985; Sen, 1990a). Kooperation und Konfliktlösung werden durch Verhandlungen über die haushaltsinterne Arbeitsteilung und die Verteilung der Erträge ermöglicht. Pollak betont (1985), dass das jeweilige Ergebnis einer Verhandlung auch Einfluss auf die zukünftige geschlechtsspezifische Arbeitsteilung im Haushalt hat. Denn die Person, die *marriage-specific capital* anstelle von marktfähigem Humankapital akkumuliert, ist auf dem Arbeitsmarkt benachteiligt. Diese Benachteiligung beeinflusst ihre Wohlfahrtsposition im Scheidungsfall und damit

ihre Verhandlungsmacht sowie die Allokation im Haushalt (Pollak, 1985, 145, 147).

Die Neue Institutionenökonomik erklärt mit Hilfe des Transaktionskostenansatzes, wieso Haushalte oder Familien entstehen und wie sich ihre internen Organisationsstrukturen herausbilden. Die Allokation und Distribution innerhalb des Haushaltes wird durch Verhandlungen bestimmt. Im Transaktionskostenansatz wird bereits darauf hingedeutet, dass die ausgehandelte geschlechtsspezifische Arbeitsteilung Einfluss auf die zukünftige Verhandlungsmacht hat und opportunistisches Verhalten der Familienmitglieder möglich ist. Ferner kann der Transaktionskostenansatz erklären, welche Tätigkeiten von der Familie wahrgenommen werden und welche Aufgaben aus Effizienzgründen von Unternehmen, dem Staat oder *non-Profit* Organisationen im Rahmen der gesellschaftlichen Arbeitsteilung übernommen werden sollten (Pollak, 1985, 150; Kabeer, 1994). Die Analysekategorie *Gender* wird in diesen Ansätzen nicht explizit berücksichtigt. Wie sie aber integriert werden kann, wird im nächsten Abschnitt deutlich.

5. Verhandlungstheoretische Ansätze

In der zweiten Generation neoklassischer haushaltstheoretischer Modelle werden Haushaltsentscheidungen mit Hilfe spieltheoretischer Ansätze als Verhandlungen zwischen Familienmitgliedern modelliert. Verhandlungsmodelle sind allgemein charakterisiert durch ihren Verhandlungsgegenstand, die Ziele der Spieler, die Menge aller erreichbaren Verhandlungsergebnisse und die Verhandlungsregeln. Bei haushaltsinternen Entscheidungen verhandeln die Familienmitglieder über die Verwendung der zur Verfügung stehenden Zeit, die Aufteilung von Aufgaben und die Verteilung von Ressourcen und Erträgen, also Einkommen und Konsum, und nicht zuletzt die Bildung von Humankapital. Die Partner versuchen dabei, jeweils ihren individuellen Nutzen zu maximieren. Sie werden im Gegensatz zum Gemeinsame-Präferenzen-Modell als eigenständige Akteure behandelt, die ein individuelles Entscheidungsproblem (mit Rückwirkung auf die Wohlfahrt des anderen Partners) lösen. Mit der expliziten Betrachtung von Verteilungsfragen werden die Annahmen einer vollständigen Vorhersehbarkeit aller Entscheidungsparameter bereits bei Familiengründung und insbesondere der Existenz lebenslang bindender Verträge wie im Becker-Modell z. T. obsolet. Da jedes Haushaltsmitglied unter Berücksichtigung seiner individuellen Präferenzen und innerhalb seines eigenen Handlungsspielraumes optimiert, wird die Möglichkeit unterschiedlicher Rahmenbedingungen von Frauen und Männern, z. B. auf dem Arbeitsmarkt, berücksichtigt. Die zugrundeliegenden Verhandlungsregeln hängen von den entsprechend ge-

wählten Ansätzen ab. Zunächst einmal werden kooperative und nicht-kooperative Verhandlungsansätze unterschieden. Dynamische Modelle vereinen dann sowohl kooperative als auch nicht-kooperative Elemente. Verhandlungsansätze haben das Ziel, individuelles Verhalten innerhalb eines Haushaltskontextes, insbesondere bzgl. der Zeitallokation, zu analysieren. Über den traditionellen Modellrahmen hinausgehend werden auch Verteilungsfragen zwischen den Familienmitgliedern beleuchtet.

5.1 Kooperative Verhandlungen

Die ersten Ansätze einer spieltheoretischen Betrachtung haushaltsinterner Abläufe lieferten Anfang der 80er Jahre die Arbeiten von Marilyn Manser und Murray Brown (1980) und von Marjorie McElroy und Mary Horney (1981). Allokations- und Distributionsentscheidungen zwischen Haushaltspartnern werden dort mit Hilfe der kooperativen Verhandlungstheorie modelliert. Gemäß der axiomatisch begründeten Nash-Lösung¹¹ maximieren die beiden Partner das Produkt ihrer Kooperationsgewinne $N = (U^m - D^m) \cdot (U^f - D^f)$ unter Einhaltung einer gemeinsamen Budgetbeschränkung. Der Kooperationsgewinn entsteht aus der Differenz zwischen dem individuellen Nutzen bei Kooperation U und der alternativ erreichbaren Wohlfahrt D . Das alternativ erreichbare Wohlfahrtsniveau wird auch als Drohpunkt bezeichnet, da es das Drohpotential gegenüber dem Partner im Konfliktfall darstellt und somit entscheidenden Einfluss auf das Verhandlungsergebnis hat. Als ein gewichteter Durchschnitt der individuellen Nutzenfunktionen löst die kooperative Nash-Verhandlungslösung die Becker'sche Haushaltsnutzenfunktion ab, wobei die beiden Drohpunkte die relativen Gewichte der Partner darstellen. Je höher der Drohpunkt eines Partners ist, desto besser fällt seine relative Verhandlungsposition und das daraus resultierende Verhandlungsergebnis aus.

Bei der Modellierung der alternativ erreichbaren Wohlfahrt differenziert man die kooperativen Verhandlungsmodelle in zwei Gruppen. Die eine Gruppe, angeführt von Manser/Brown und McElroy/Horney, nimmt *externe* Drohpunkte an, d. h. die Alternative zum kooperativen Familienleben besteht in der Trennung. In solchen *divorce-threat* Modellen hängt die externe Alternative nicht nur vom individuellen Lohnsatz und Nichterwerbseinkommen (z. B. Unterhaltszahlungen) ab, sondern auch von sogenannten *extrahousehold environmental parameters* (McElroy, 1990). Dies

¹¹ Wie Nash (1953, siehe auch Harsanyi, 1977) nachweist, erfüllt die Nash-Verhandlungslösung folgende vier Axiome: 1) Pareto-Effizienz, 2) Symmetrie, 3) Invarianz gegenüber linearen Transformationen und 4) Unabhängigkeit von irrelevanten Alternativen.

können soziale Netzwerke sein, die Unterstützung bei der Kinderbetreuung bieten oder z. B. auch die Aussichten, einen neuen Lebenspartner zu finden. Je günstiger sich die eigene Situation außerhalb des Haushaltes darstellt, desto größer wird der externe Drohpunkt und somit auch der „erhandelte“ Anteil am Kooperationsgewinn.

Frances Woolley (1988) sowie Shelly Lundberg und Robert Pollak (1993) dagegen schlagen Modelle mit *internen* Drohpunkten vor. Bei Scheitern der Familienverhandlungen ziehen sich beide Partner auf nicht-kooperatives Verhalten innerhalb des Haushaltes zurück. Indem sie im Haushalt verbleiben, profitieren sie also weiterhin von den bereitgestellten öffentlichen Familiengütern, aber sie kooperieren nicht mehr hinsichtlich der Produktion solcher Güter. Lundberg/Pollak zeigen, dass dieses nicht-kooperative Verhalten eine durch gesellschaftliche Normen und Rollenbilder bedingte Randlösung haben kann, in der beide Partner jeweils ihr geschlechtsspezifisches Haushaltsgut (die Frau: Hausarbeit und Kinderbetreuung und der Mann: Erwerbseinkommen) bereitstellen. Dass der Mann die finanzielle Versorgung der Familie sichert und die Frau sich um Haushalt und Kindererziehung kümmert, ist nach Lundberg/Pollak ein in der Realität nur zu häufig beobachtbares Beispiel einer solchen Randlösung und nicht notwendigerweise eine Spezialisierung der Partner gemäß der Neuen Haushaltstheorie. Im Lundberg/Pollak'schen Modellrahmen wird die Analysekategorie *Gender* implizit berücksichtigt, da intrafamiliale Zeitverwendungsentscheidungen in Abhängigkeit von sozialen Normen und traditionellen Geschlechterrollen getroffen werden.

Ob familiäre Verhandlungen durch interne oder externe Drohpunkte geprägt sind, hat ganz entscheidenden Einfluss auf die Wirkung von familienpolitischen Maßnahmen. Die Wirkung von steuerpolitischen, familienpolitischen oder sonstigen Eingriffen, die die Entscheidungsparameter und Rahmenbedingungen familiärer Entscheidungen beeinflussen, ist je nach Modellansatz verschieden. So haben beispielsweise Politikmaßnahmen, die auf Einkommensempfänger innerhalb des Haushaltes zielen (z. B. den/die Empfänger/-in von Kindergeld), sowohl beim Gemeinsame-Präferenzen-Modell als auch beim kooperativen Verhandlungsmodell mit externem Drohpunkt keinen Einfluss auf die intrafamiliale Verteilung, da dort annahmegemäß alles Einkommen gepoolt wird. Dagegen verbessert sich im Modell mit internem Drohpunkt die Stellung und die Wohlfahrt der Frau, wenn sie selbst an Stelle ihres Mannes die Kindergeldzahlung erhält (vergl. Beispiel im dritten Kapitel). Die in England beobachteten Änderungen im Konsumverhalten als Folge einer solchen Maßnahme sind also innerhalb eines Modellrahmens mit internem Drohpunkt erklärbar (Lundberg/Pollak, 1996). Politische Maßnahmen, die auf den Status Geschiedener zielen (z. B. Änderungen im Scheidungsrecht, höhere Unterhaltsverpflichtungen),

haben dagegen nur Verteilungswirkungen im *divorce-threat*-Modell, da sie den externen, nicht aber den internen Drohpunkt verändern.

Die kooperative Spieltheorie basiert auf den Annahmen freie Kommunikation zwischen den Spielern, Symmetrie hinsichtlich des Informationsstands und des Zugangs zu Verhandlungen sowie Existenz kostenloser bindender Verträge. Insofern wird im Vergleich mit dem Becker'schen Zeitallokationsmodell der Vertragsabschluss nur vom Heiratsmarkt auf den jeweiligen Verhandlungsbeginn verlegt. Hat die Frau also einmal – bei Geburt des ersten Kindes beispielsweise – einer Arbeitsteilung im traditionellen Sinne zugestimmt, und hat der Mann ihr eine entsprechende Kompensation in Form einer finanziellen Versorgung zugesichert, so ist diese Vereinbarung irreversibel und gilt nach der statischen kooperativen Theorie bis an das Vertragsende. Nachverhandlungen in späteren Jahren, bei der die Frau nach ihrer nunmehr langjährigen Erwerbspause und dementsprechend schlechteren Arbeitsmarktchancen eine weitaus schlechtere Verhandlungsposition hätte als ihr Mann, sind in diesem Modellrahmen nicht vorgesehen. Aufgrund seiner verbesserten relativen Verhandlungsmacht hätte der Mann aber einen Anreiz zu Nachverhandlungen. Für die Einhaltung des beschriebenen Vertrages ist entweder eine starke emotionale oder aber institutionell verankerte Bindung notwendig. Sonst birgt insbesondere die zeitliche Inkonsistenz zwischen der Entscheidung der Frau (zum Zeitpunkt der Geburt des Kindes) und der des Mannes (nach der Erziehungsphase) den beschriebenen Anreiz zum Vertragsbruch.¹²

Freie Kommunikation, Symmetrie und bindende Verträge mögen durchaus geeignete Annahmen für sich tagtäglich wiederholende kleine Entscheidungsprobleme darstellen (beispielsweise: „Wer bringt den Müll runter?“). Insbesondere aber die Voraussetzungen Symmetrie und Existenz bindender Verträge sind für grundlegende, lebenslaufbestimmende Fragen bzgl. der Unterbrechung einer Erwerbstätigkeit oder der Entscheidung für ein Kind wegen ihrer Wirkung auf das zukünftige Einkommenspotenzial nur bedingt sinnvoll.

Darüber hinaus liegt eine entscheidende Annahme der kooperativen Verhandlungsspiele in der Paretoeffizienz aller Haushaltsentscheidungen. Auch der allgemeinere Kollektive Ansatz (vertreten u. a. durch Chiappori 1988, 1997), der das Gemeinsame-Präferenzen-Modell sowie den kooperativen Verhandlungsansatz als Spezialfälle beinhaltet, geht von der Existenz einer Paretoeffizienten Teilungsregel zwischen den Familienmitgliedern

¹² Diese von den Verhandlungsmodellen aufgeworfene Anreizproblematik hat Becker inzwischen teilweise in seine Überlegungen aufgenommen. In einer ihrer monatlichen Kolumnen in der *Business Week* fordern er und seine Frau Guity Nashat Becker deshalb einklagbare Eheverträge, die insbesondere Frauen bei einer Erwerbsunterbrechung absichern (Becker / Nashat Becker, 1998, 131).

aus. Demnach ist stets eine haushaltsinterne Zeitverwendung und Ressourcenverteilung gewährleistet, die kein Mitglied besserstellen kann, ohne einem anderen zu schaden. Im Kollektiven Ansatz ist die Teilungsregel zwischen Mitgliedern eines Haushaltes empirisch ablesbar an der Änderung ihres Konsums eines exklusiven und eindeutig zurechenbaren Gutes (wie beispielsweise Freizeit) in Reaktion auf Einkommensvariationen (Bourguignon/Chiappori, 1992; Browning/Chiappori, 1998). Allerdings basiert diese Eigenschaft auf der Ausblendung von Haushaltsproduktion als eigene Zeitverwendungsart, wie Patricia Apps und Ray Rees (1997) in einer Erweiterung des Ansatzes zeigen.

Die Annahme der Paretoeffizienz erscheint aus dynamischer Perspektive allerdings problematisch, da sie bei der Möglichkeit von Spezialisierungsgewinnen wiederum nur durch bindende langfristige Verträge gewährleistet sein kann. Anderenfalls kann strategisches Verhalten zu einer ineffizienten Zeitallokation innerhalb des Haushaltes führen.¹³

5.2 Nicht-kooperative Verhandlungen

Nicht-kooperative Verhandlungsmodelle setzen weder symmetrische Information der Akteure noch die Existenz kostenloser bindender Verträge oder effiziente Verhandlungsergebnisse voraus. Bei nicht-kooperativen Verhandlungsspielen wird, im Gegensatz zur kooperativen Spieltheorie, nicht nur das Ergebnis, sondern auch der eigentliche Verhandlungsprozess explizit betrachtet und damit strategisches Verhalten modelliert. Die individuelle Nutzenmaximierung jedes Familienmitgliedes (üblicherweise nur der Eltern) geschieht in Abhängigkeit von Entscheidungen des Partners. Sie kann durch Koordinationsprobleme, z. B. bei der Koordination von Karriereverläufen und Erwerbsunterbrechungen aufgrund von Familienpausen, gekennzeichnet sein (Lommerud, 1997), Zielkonflikte zwischen den Partnern hervorrufen oder in Form eines Prinzipal-Agenten-Modells formuliert sein. Die Randlösung des angesprochenen *separate-spheres bargaining* von Lundberg/Pollak (1993), also die aus geschlechtsspezifischer Arbeitsteilung aufgrund gesellschaftlicher Normen und Tradition resultierende Bereitstellung zweier Haushaltsgüter, wäre ein denkbare Ergebnis eines Koordinationsspiels. Bei der Modellierung von Haushaltsentscheidungen im Rahmen eines Prinzipal-Agenten-Verhältnisses bildet die Familie ein Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis, in dem nur ein Partner das Eigentum an den Produktionsmitteln inne hat und den/die andere beschäftigt. Dieser Modelltyp wird z. B. herangezogen, um familiäre Arbeitsteilung in West-Afrika zu erklären, wo Männer aufgrund ihres Eigentums an Land und

¹³ Für weiterführende Erläuterungen siehe Ott (1992).

landwirtschaftlichen Geräten als „Prinzipalen“ auftreten und ihre Frauen als „Agentinnen“ die Felder bestellen lassen (Katz, 1997). Bei den gegebenen gesellschaftlichen Bedingungen erscheint eine solche nicht-kooperative Modellierung geeignet, da Frauen und Männer ökonomisch unabhängig agieren und somit die Verwendung einer gemeinsamen Haushaltsnutzenfunktion mit gepoolter Budgetrestriktion wie im Becker-Modell zu kurz-sichtigen wirtschaftspolitischen Aussagen führen würde.

Die ökonomische Analyse von Zielkonflikten bei haushaltsinternen Entscheidungen spielt schon seit längerem eine zentrale Rolle. In dieser dritten und am weitesten entwickelten Klasse nicht-kooperativer Verhandlungsmodelle wird die private Bereitstellung öffentlicher Güter innerhalb des Haushaltes und das damit verbundene Problem des *free-riding* untersucht (Leuthold, 1968; Konrad/Lommerud, 1995). So profitieren z. B. beide Elternteile von dem öffentlichen Gut „wohlerzogene Kinder und gepflegtes Heim“, auch wenn nur die Mutter die Kindererziehung und Hausarbeit übernimmt.¹⁴ In privaten Bereitstellungsspielen entscheiden die Akteure über ihre Zeitverwendung und somit ihren Beitrag zum Haushaltsgut. Sie wählen zwischen privatem Gut (also privatem, durch eigenes Erwerbseinkommen finanziertem Konsum) und öffentlichem Gut. Dies tun sie entweder unabhängig voneinander und simultan wie im Konrad/Lommerud-Modell oder in einer vorher festgelegten, i. d. R. durch Machtverhältnisse determinierten Reihenfolge.

Kristian Bolin (1996, 1997), Susan Fleck (1996) sowie Miriam Beblo und Julio Robledo (1999) beispielsweise berücksichtigen „Macht“ oder „Dominanz“ innerhalb der Familie als Ursache für asymmetrisches Entscheidungsverhalten zwischen den Partnern, indem sie die intrafamiliale Zeitallokationsentscheidung in Form eines Stackelberg-Spiels modellieren. Bolin nimmt an, dass der Mann im Haushalt dominiert und als Stackelbergführer seine Entscheidungen, z. B. auf Grund eines Altersvorsprungs, als Erster trifft. Er agiert also, während seine Frau nur reagieren kann, gegeben seine Zeitverwendung. Dominanz drückt sich hier aus als ein *first-mover advantage* des dominanten Partners bei der haushaltsinternen Entscheidungsfindung. Im Bolin-Modell beeinflusst sie die intrafamiliale Zeitverwendung, selbst wenn keine komparativen Produktionsvorteile vorliegen,

¹⁴ Ebenso könnte man argumentieren, daß Lohneinkommen ein öffentliches Gut für den Haushalt darstellt, wenn davon die Miete und der gemeinsame Lebensunterhalt der Familie bestritten werden. Leuthold (1968) nimmt eine solche öffentliche-Gut-Funktion des Einkommens an. Kooreman und Kapteyn (1990) greifen diesen Ansatz auf und modellieren Erwerbsarbeit als öffentliches, Hausarbeit als privates Gut. Beblo und Robledo (1999) schließlich berücksichtigen die Bereitstellung zweier öffentlicher Güter, Haushaltsproduktion *und* Erwerbseinkommen, um die empirisch zu beobachtenden Unterschiede in den Freizeiten von Frauen und Männern zu erklären.

dahingehend, dass der Mann mehr Erwerbsarbeit und die Frau mehr Hausarbeit anbietet. In diesem Fall kann der Mann aus seinem Erwerbseinkommen einen höheren privaten Konsum finanzieren. Die Existenz von Dominanz erhöht somit den Nutzen des Mannes und verringert den der Frau.

Nicht-kooperative Verhandlungsansätze ermöglichen eine Berücksichtigung der Analysekategorie *Gender* durch eine explizite Modellierung der intrafamilialen Machtverhältnisse und des geschlechtsspezifischen Handlungsrahmens innerhalb der individuellen Nutzenmaximierung. Im Vergleich mit kooperativen Verhandlungen spielen nicht nur die Drohpunkte eine Rolle, sondern auch die zeitliche Festlegung der Ausübung von Entscheidungsmacht¹⁵. Allerdings werden auch hier die *Gender*-Differenzen exogen gesetzt.

Wie die Verhandlungsregel im nicht-kooperativen Verhandlungsmodell aussieht, ob die Partner eher gleichberechtigt und simultan ihren Beitrag zum Haushaltsgut wählen oder ob Dominanz eines Partners zu einer fest vorgegebenen Reihenfolge im Entscheidungsverhalten führt, hat wiederum Folgen für die Wirkungsweise politischer Maßnahmen. Beispielsweise führt die Bereitstellung von Kinderbetreuung durch den Staat in beiden Fällen (mit und ohne Dominanz) zu einem (teilweisen) *crowding-out* der privaten Kinderbetreuung (Bolin 1996, 95). Damit verbunden sind Umverteilungseffekte innerhalb des Haushaltes zugunsten der kinderbetreuenden (i. d. R. weiblichen) Person, da diese nun mehr Zeit der Erwerbstätigkeit widmen und damit mehr privaten Konsum finanzieren kann. Hier ist zu beachten, dass der Umverteilungsanreiz für einen utilitaristischen Staat im Dominanz-Modell größer ist, d. h. er würde das öffentliche Gut bei ungleichen Partnern eher bereitstellen als bei gleichberechtigten Partnern, um die Nutzendifferenz zwischen den Geschlechtern zu vermindern.

5.3 Dynamische Modelle

In dynamischen Modellen schließlich wird der kooperative Nash-Verhandlungsrahmen um eine strategische Komponente erweitert, um neben der statischen Zeitverwendungsentscheidung auch die daraus folgenden langfristigen Konsequenzen auf das Humankapital abzubilden. Notburga Ott (1992, 1995), Kai Konrad und Kjell Erik Lommerud (1996) sowie Robin Wells und Maria Maher (1996) berücksichtigen strategisches Verhalten innerhalb der Familie in Form von sequenzieller Nicht-Kooperation. Bei allen drei Ansätzen wird der Verhandlungsprozess eines Haushaltes durch ein dynamisches Modell mit intertemporal abhängigen Entscheidungen be-

¹⁵ Dies trifft auf das Prinzipal-Agenten-Modell sowie das Stackelberg-Spiel zu.

schrieben. D. h. die individuelle Zeitverwendung oder Ausbildungsentscheidung in einer Periode hat einen direkten Einfluss auf die externe Alternative (den Drohpunkt) in der darauffolgenden Periode. Die Verhandlungspositionen der Partner sind somit endogen von früheren Entscheidungen und der daraus resultierenden Humankapitalbildung abhängig. Sequenzielle Nicht-Kooperation verbietet die Möglichkeit bindender Verträge zwischen den Perioden. Wenn im Ott-Modell eine Frau aufgrund einer Kinderpause ihre Erwerbstätigkeit unterbricht, vermindert sie damit i. d. R. ihre Karriereaussichten, und das hat direkte Auswirkungen auf ihre zukünftige Verhandlungsmacht gegenüber ihrem dauerhaft erwerbstätigen Partner. Rational handelnde Individuen werden mit Blick auf ihre spätere Verhandlungsposition also nicht bereit sein, entsprechende Vereinbarungen zu treffen, auch wenn dies für kurze Familienphasen (z. B. wenn Kleinkinder zu versorgen sind) effizient wäre. Stattdessen werden Zeitverwendungsentscheidungen, insbesondere das Angebot von Erwerbsarbeit, auch unter strategischen Gesichtspunkten getroffen.

Während im kooperativen Modellrahmen eine *Gender*-Analyse über die Bestimmung der Drohpunkte prinzipiell möglich ist, aber immer noch von exogen gegebenen geschlechtsspezifischen Rahmenbedingungen ausgeht, setzt sie bei dynamischen Modellen an den sich über den Zeitablauf ändernden Entscheidungssituationen von Männern und Frauen an. Durch die Endogenisierung der Humankapitalentwicklung und der Drohpunkte bietet die intertemporale Modellierung von intrafamilialen Entscheidungen eine dynamische Berücksichtigung des *Gender*-Aspektes über die verschiedenen Phasen des Lebenslaufes und zeigt zudem den gesellschaftlichen Effizienzverlust auf, welcher aus der suboptimalen Zeitallokation innerhalb der Familien resultiert.

6. Institutionalistischer Verhandlungsansatz: Kooperative Konflikte

Während in den reinen spieltheoretischen Modellen geschlechtsspezifische Unterschiede exogen gegeben sind, versucht der Institutionalistische Verhandlungsansatz die Erkenntnisse der institutionalistisch geprägten ÖkonomInnen mit den neoklassischen Verhandlungsmodellen sowie der Analysekatgorie *Gender* zu verbinden (Kabeer, 1994; Seiz, 1995; Agarwal, 1997). In kombinierten Modellen können geschlechtsspezifische Unterschiede durch die Berücksichtigung von Normen endogenisiert werden und somit die Ursprünge, die Entwicklung und die Persistenz einer geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung über das reine Spezialisierungsargument hinausgehend untersucht werden. Allerdings sind die Ansätze dieser dritten Gene-

ration haushaltstheoretischer Modelle nicht immer formal analysierbar (Agarwal, 1997).

Ein aus der Kritik an den formalen Verhandlungsmodellen abgeleiteter Ansatz, ist der der Kooperativen Konflikte. Seine HauptvertreterInnen, Amartya Sen und Bina Agarwal, teilen die grundlegende Aussage des kooperativen Verhandlungsansatzes, dass Familienmitglieder durch Kooperation profitieren, indem sie den gemeinsamen Kuchen vergrößern. Gleichzeitig ruft die Aufteilung dieses Kuchens Konflikte zwischen den Kooperationspartnern hervor. Wie groß das eigene Kuchenstück aber am Ende ausfällt, hängt nach Sen (1990a, 1990b) nicht nur vom Grad der Kooperation und von der individuellen Verhandlungsposition, dem Drohpunkt im kooperativen Spiel, ab. Er betont darüber hinaus, dass auch die Wahrnehmung eigener Interessen und die gesellschaftliche Wertschätzung der individuellen Leistung eine entscheidende Rolle für haushaltsinterne Allokations- und Distributionsentscheidungen spielt. Am formalen Verhandlungsansatz kritisiert er die Annahme des rein eigennutzorientierten Verhaltens. Denn die individuelle Wohlfahrt kann untrennbar mit dem Wohlergehen der ganzen Familie verbunden sein. Individuen handeln demnach aufgrund egoistischer sowie altruistischer Motive, deren Mischungsverhältnis und Implikationen für die Nutzenmaximierung nicht eindeutig vorhergesagt werden können.

Die gesellschaftliche Bewertung von Frauenarbeit versus Männerarbeit, Erwerbsarbeit versus Hausarbeit bzw. die Wertschätzung des eigenen Beitrages zur Familie durch die übrigen Familienmitglieder kann ebenso Einfluss auf die eigene Verhandlungsposition haben. Innerhalb seines qualitativen Verhandlungsrahmens argumentiert Sen (1990a), dass eine Stärkung der Stellung der Frau (z. B. im Arbeitsmarkt) nicht nur gemäß der kooperativen Verhandlungstheorie ihren Drohpunkt verbessern kann. Eine weitere Folge wäre die stärkere Wahrnehmung ihrer Person und eigener Interessen sowie eine allgemein in der Gesellschaft gestiegene Wertschätzung ihres Haushaltsbeitrages.

Ausschlaggebend für die Wirksamkeit des Drohpunktes ist außerdem die Möglichkeit des „Austrittes“ aus der Kooperation (Katz, 1997) und somit die Durchsetzbarkeit der externen oder internen Alternative. Wenn aus religiösen oder kulturellen Gründen eine Scheidung (externe Alternative) oder auch nur nicht-kooperatives Verhalten (interne Alternative) seitens der Frau gar nicht realisierbar sind, macht eine symmetrische Behandlung der Partner, wie im vorgestellten kooperativen Modellrahmen, keinen Sinn. Dann besteht vielmehr Asymmetrie hinsichtlich des Austrittes – ein weiterer Ansatzpunkt für eine *Gender*-Differenzierung.

Agarwal (1994) weist darauf hin, dass haushaltsinterne Verhandlungen auf bestimmte Bereiche beschränkt sein können. Die alleinige Verantwort-

lichkeit der Frau für Haushalt und Kindererziehung bleibt beispielsweise in einigen Kulturkreisen aufgrund sozialer Normen von familialen Verhandlungen schlichtweg ausgeschlossen. Folglich spielt auch die „Stimmberechtigung“ eine wichtige Rolle für das Zustandekommen von Verhandlungen zwischen den Partnern. Eine Aufnahme dieser institutionalistischen Kritik an den herkömmlichen spieltheoretischen Modellen wäre bei einer Variante der kooperativen Nash-Lösung möglich, bei der, in Abkehr von der symmetrischen Behandlung der beiden Nutzengewinne, eine relative Gewichtung gemäß der individuellen Stimmberechtigung oder Einflussnahme auf das Verhandlungsergebnis und die Durchsetzbarkeit des Drohpunktes vorgenommen würde (Katz, 1997).

Die erwähnten Ansätze erklären die Allokation und Distribution im Haushalt über intrafamiliale Verhandlungen. Durch die explizite Betrachtung von Normen kann *Gender* in diese Analyse integriert werden. Agarwal (1997) kombiniert den institutionellen mit dem Verhandlungsansatz, um herauszuarbeiten, wie sich solche Normen bilden, wie sie sich verändern, eine Begrenzung für Verhandlungen darstellen und gesellschaftliche Institutionen außerhalb des Haushaltes prägen können. Diese Institutionen (Markt, Staat, Gemeinde) haben direkte Rückwirkungen auf die haushaltsinternen Verhandlungspositionen der Mitglieder. Da soziale Normen, Werte und Konventionen kulturell bestimmt sind, können sie als haushaltsexterne Verhandlungsergebnisse der gesellschaftlichen Mitglieder betrachtet werden (Agarwal, 1997, 14 ff.). Auch Nancy Folbre (1997) betont die Verknüpfung sozialer Normen sowie deren Wirkung auf gesellschaftliche Institutionen mit dem Drohpunkt bei haushaltsinternen Verhandlungen. Wie Agarwal zeigt sie, dass gesellschaftliche Institutionen auf haushaltsexternen Verhandlungen zwischen den Geschlechtern basieren und somit die haushaltsinternen Verhandlungspositionen beeinflussen. In der skandinavischen Frauenforschung wird diese Idee als „Geschlechterkontrakt“ bezeichnet. In diesem Kontrakt legt jede Gesellschaft die zu ihrer Zeit gültigen kulturellen Normen und Werte fest, welche die Aufgabenteilung zwischen den Geschlechtern bestimmen sowie die Art und Weise, in der diese sich aufeinander beziehen sollen. Dieser Ansatz ermöglicht es, neben strukturtheoretischen auch stärker handlungstheoretische Elemente mit einzubeziehen. Ferner können mit diesem Konzept des „Geschlechterkontrakts“ unterschiedliche Kulturen und Ökonomien miteinander verglichen werden (Pfau-Effinger, 1995, 59).

7. Fazit

Eine ökonomische Theorie des Haushaltes sollte Allokations- und Distributionsentscheidungen innerhalb der Familie erklären können. Da diese

Entscheidungen nicht autonom von der Familie getroffen werden, sondern in einer komplexen Interdependenz zu den Institutionen „Markt“ und „Staat“ stehen und von Normen, Werten sowie Konventionen beeinflusst werden, gilt es, diese zu berücksichtigen. Eine Analyse der durch gesellschaftliche Rahmenbedingungen und Rollenbilder bedingten unterschiedlichen ökonomischen Wahlentscheidungen von Männern und Frauen auf der Haushaltsebene kann mit Hilfe der Kategorie *Gender* erfolgen.

Die dargestellte Entwicklung haushaltstheoretischer Modelle zeigt, dass eine Kombination aus institutionellen und verhandlungstheoretischen Ansätzen einen geeigneten Analyserahmen für haushaltsinterne Allokations- und Distributionsentscheidungen liefert, auch unter Berücksichtigung der Analysekatgorie *Gender*. Dabei müssen haushaltsinterne Verhandlungen bezüglich der Arbeitsteilung oder der Verteilung von Ressourcen und Erträgen zwischen den Familienmitgliedern nicht nur durch eine einzige Verhandlungsregel charakterisiert sein. Je nach sozialem und kulturellem Umfeld und je nach Entscheidungsgegenstand sind kooperative oder nicht-kooperative Elemente, evtl. sogar gemeinsame Präferenzen der beiden Partner zu berücksichtigen. In einer Verknüpfung des Institutionellen Verhandlungsansatzes mit der Analysekatgorie *Gender* können gesellschaftlich determinierte Geschlechterunterschiede exogen und endogen einbezogen werden. Die Reaktionen einzelner Haushaltsmitglieder auf Preis- oder Lohnänderungen, auf die Entwicklung von Normen oder des wirtschafts- und familienpolitischen Umfeldes sind direkt abbildbar. Ergänzend sind in diesem Zusammenhang die Ansätze von Agarwal (1997) und Folbre (1997) zu sehen, in denen sich in Normen und Institutionen verankerte gesellschaftliche Machtverhältnisse zwischen Männern und Frauen durch haushaltsexterne Verhandlungen herausbilden bzw. verändern. Haushaltsinterne Entscheidungen hängen somit auch direkt von den Ergebnissen haushaltsexterner Verhandlungen ab, welche beispielsweise eine geschlechtsspezifische Arbeitsteilung innerhalb der Gesellschaft bedingen können.

Eine die Kategorie *Gender* berücksichtigende Analyse stellt einen Erkenntnisfortschritt in der ökonomischen Theorie dar. Im Vergleich mit herkömmlichen Haushaltsmodellen ermöglicht sie die Ableitung von zielgerichteteren Politikempfehlungen (vgl. Beispiele im Text). Mit ihrer Hilfe können nicht nur geschlechtsspezifische Bedingungen bezüglich des Haushalts berücksichtigt werden, sondern auch solche innerhalb der Gesellschaft als Ganzes.

Literatur

- Agarwal, B.* (1994): *A Field of One's Own: Gender and Land Rights in South Asia*, Cambridge.
- (1997): „Bargaining“ And Gender Relations: Within And Beyond The Household, *Feminist Economics* 3 (1), 1 – 50.
- Apps, P. F. / Rees, R.* (1997): Collective Labor Supply and Household Production, *Journal of Political Economy* 105(1), 178 – 190.
- Beblo, M. / Robledo, J. R.* (1999): *Gender, Work and Leisure: A Model of Private Provision of Family Public Goods*, Diskussionspapier 1999/32, Freie Universität Berlin.
- Becker, G. S.* (1957): *The Economics of Discrimination*, Chicago.
- (1965): A Theory of the Allocation of Time, *Economic Journal* 75, 493 – 517.
- (1973): A Theory of Marriage: Part I, *Journal of Political Economy* 81, 813 – 846.
- (1974a): A Theory of Marriage: Part II, *Journal of Political Economy* 82, S11-S26.
- (1974b): A Theory of Social Interactions, *Journal of Political Economy* 82 (6), 1063 – 1093.
- (1981a): *A Treatise on the Family*, Chicago.
- (1981b): Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place, *Economica* 48, 1 – 15.
- (1982): *Ökonomische Erklärung menschlichen Verhaltens*, Tübingen.
- (1985): Human Capital, Effort, and the Sexual Division of Labor, *Journal of Labor Economics* 3 (1), Supplement, S33-S58.
- Becker, G. S. / Nashat Becker, G.* (1998): *Die Ökonomik des Alltags*, Tübingen.
- Beneria, L.* (1995): Towards a Greater Integration of Gender in Economics, *World Development* 23 (11), 1839 – 1850.
- Biesecker, A. / Wolf, S.* (1995): *Ökonomie und Geschlechterverhältnis; Stand der Diskussion und Theorieskizze*, in: Priddat, B. P / Seifert, E. K. (Hrsg.), *Neuorientierungen der ökonomischen Theorie. Zur moralischen, institutionellen und evolutivischen Dimension des Wirtschaftens*, Marburg, 123 – 152.
- Bolin, K.* (1996): *An Economic Analysis of Marriage and Divorce*, *Lund Economic Studies* 62, Lund University.
- (1997): A Family With One Dominating Spouse, in: Persson, I. / Jonung, C. (Hrsg.), *Economics of the Family and Family Policies*, London, 84 – 99.
- Bourguignon, F. / Chiappori, P.-A.* (1992): Collective Models of Household Behavior, *European Economic Review* 36, 355 – 364.
- Browning, M. / Chiappori, P.-A.* (1998): Efficient Intra-Household Allocations: A General Characterization and Empirical Tests, *Econometrica* 66(6), 1241 – 1278.
- Cagatay, N. / Elson, D. / Grown, C.* (1995): Introduction, *World Development*, 23 (11), 1827 – 1836.
- Chiappori, P.-A.* (1988): Rational Household Labor Supply, *Econometrica* 56 (1), 63 – 89.

- (1997): *Collective Models of Household Behavior: The Sharing Rule Approach*, in: Haddad, L. / Hoddinott, J. / Alderman, H. (Hrsg.), *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries. Models, Methods, and Policy*, John Hopkins University Press, 39–52.
- Engels, F. (1948): The Origin of the Family, Private Property and the State*, Moskau.
- Fleck, S. E. (1996): Non-Cooperative Bargaining and Power in the Household. Evidence from Honduras*, Vortrag auf der Conference on Feminist Economics, 21–23. Juni 1996, American University, Washington, DC.
- Folbre, N. (1984): Market Opportunities, Genetic Endowments, and Intrafamily Resource Distribution: Comment*, *American Economic Review* 74 (3), 518–520.
- (1986): *Cleaning House. New Perspective on Households and Economic Development*, *Journal of Development Economics* 22, 5–40.
- (1993): *Socialism, Feminist and Scientific*, in: Nelson, J. / Ferber, M. (Hrsg.), *Beyond Economic Man*, University of Chicago Press, 94–110.
- (1994): *Who pays for the kids? Gender and the structure of constraints*, London.
- (1997): *Gender Coalitions: Extrafamily Influences on Intrafamily Inequalities*, in: Haddad, L. / Hoddinott, J. / Alderman, H. (Hrsg.), *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries. Models, Methods, and Policy*, John Hopkins University Press, 263–274.
- Franz, W. (1996): Arbeitsmarktökonomik*, 3. Auflage, Berlin / Heidelberg / New York.
- Galler, H. P. / Ott, N. (1990): Zur Bedeutung familienpolitischer Maßnahmen für die Familienbildung – eine verhandlungstheoretische Analyse familialer Entscheidungsprozesse*, in: Felderer, B. (Hrsg.), *Wirtschaft und Bevölkerung*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 202, 111–134.
- Gronau, R. (1973): The Intrafamily Allocation of Time: The Value of the Housewives' Time*, *American Economic Review* 63, 634–651.
- (1977): *Leisure, Home Production, and Work: The Theory of the Allocation of Time Revisited*, *Journal of Political Economy* 85 (6), 1099–1123.
- Harsanyi, J. C. (1977): Rational Behaviour and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations*, Cambridge University Press.
- Hartmann, H. (1981): The Family as the Locus of Gender, Class, and Political Struggle: The Example of Housework*, *Journal of Women in Culture and Society*, wieder abgedruckt in: Humphries, J. (1995) (Hrsg.), *Gender and Economics*, Cheltenham, 179–207.
- Himmelweit, S. (1995): The Discovery of „Unpaid Work“: The Social Consequences of the Expansion of „Work“*, *Feminist Economics*, 2, 1–19.
- Humphries, J. / Rubery, J. (1994): Zur Angebotsseite des Arbeitsmarktes. Die relative Autonomie der sozialen Reproduktion*, in: Regenhard, U. / Maier, F. / Carl, A. (Hrsg.), *Ökonomische Theorien und Geschlechterverhältnis. Der männliche Blick der Wirtschaftswissenschaft*, Fachhochschule für Wirtschaft, Berlin, 67–91.
- Jennings, A. L. (1993): Public or Private? Institutional Economics and Feminism*, in: Nelson, J. / Ferber, M. (Hrsg.), *Beyond Economic Man*, University of Chicago Press, 111–130.

- Kabeer, N.* (1994): *Reversed Realities. Gender Hierarchies and Development Thoughts*, London/New York.
- Katz, E.* (1997): *The Intra-Household Economics of Voice and Exit*, *Feminist Economics* 3 (3), 25–46.
- Konrad, K. A./Lommerud, K. E.* (1995): *Family Policy with Non-cooperative Families*, *Scandinavian Journal of Economics* 97, 581–601.
- (1996): *The Bargaining Family Revisited*, CEPR Discussion Paper No. 1312.
- Kooreman, P./Kapteyn, A.* (1990): *On the empirical implementation of some game theoretic models of household labor supply*, *Journal of Human Resources* 25 (4), 584–598.
- Leuthold, J.* (1968): *An Empirical Study of Formula Income Transfers and the Work Decisions of the Poor*, *Journal of Human Resources* 3, 312–323.
- Lommerud, K. E.* (1997): *Battles of the Sexes: Non-Cooperative Games in the Theory of the Family*, in: *Persson, I./Jonung, C.* (Hrsg.), *Economics of the Family and Family Policies*, London, 44–62.
- Lundberg, S./Pollak, R. A.* (1993): *Separate Spheres Bargaining and the Marriage Market*, *Journal of Political Economy* 101 (6), 988–1010.
- (1996): *Bargaining and Distribution in Marriage*, *Journal of Economic Perspectives* 10 (4), 139–158.
- Lundberg, S./Pollak, R. A./Wales, T. J.* (1997): *Do Husbands and Wives Pool their Resources? Evidence from the United Kingdom Child Benefit*, *Journal of Human Resources* 32 (3), 463–480.
- Manser, M./Brown, M.* (1980): *Marriage and Household Decision Making: A Bargaining Analysis*, *International Economic Review* 21 (1), 31–44.
- Madörin, M.* (1997): *Die Ökonomie und der Rest der Welt. Überlegungen zur Problematik einer feministischen Politischen Ökonomie*, in: *Diskussionskreis „Frau und Wissenschaft“* (Hrsg.), *Ökonomie weiterdenken! Beiträge von Frauen zu einer Erweiterung von Gegenstand und Methode*, Frankfurt a. M./New York, 78–106.
- McElroy, M. B.* (1990): *The Empirical Content of Nash-bargained Household Behavior*, *Journal of Human Resources* 25 (4), 559–583.
- McElroy, M. B./Horney, M. J.* (1981): *Nash-bargained Household Decisions: Toward a Generalization of the Theory of Demand*, *International Economic Review*, 22 (2), 333–349.
- Nash, J.* (1953): *Two-Person Bargaining Games*, *Econometrica* 21, 128–140.
- Nelson, J. A.* (1995): *„Feminism and Economics“*, *The Journal of Economic Perspectives* 2, 131–148.
- Oakley, A.* (1972): *Sex, Gender and Society*, London.
- Ott, N.* (1992): *Intrafamily Bargaining and Household Decisions*, Berlin/Heidelberg/New York.
- (1993): *Die Rationalität innerfamiliärer Entscheidungen als Beitrag zur Diskriminierung weiblicher Arbeit*, in: *Grözinger, G./Schubert, R./Backhaus, J.* (Hrsg.), *Jenseits von Diskriminierung. Zu den institutionellen Bedingungen weiblicher Arbeit in Beruf und Familie*, Marburg, 113–146.

- (1995): Fertility and Division of Work in the Family: A Game Theoretic Model of Household Decisions, in: Kuiper, E./Sap, J. (Hrsg.), *Out of the Margin*, London/New York, 80–99.
- (1998): Der familienökonomische Ansatz von Gary S. Becker, in: Pies, I./Leschke, M. (Hrsg.), *Gary Beckers ökonomischer Imperialismus*, Tübingen, 63–90.
- Pfau-Effinger, B.* (1995): Teilzeitarbeit und Modernisierung des Geschlechterkontraktes im europäischen Vergleich, in: Gräbe, S. (Hrsg.), *Private Haushalte und neue Arbeitszeitmodelle*, Frankfurt a. M./New York, 53–86.
- Pollak, R. A.* (1985): A Transaction Cost Approach to Families and Households, *Journal of Economic Literature*, wieder abgedruckt in: Humphries, J. (1995) (Hrsg.), *Gender and Economics*, Cheltenham, 138–152.
- Rosenzweig, M./Schultz, T. P.* (1982): Market Opportunities, Genetic Endowments, and Intrafamily Resource Distribution: Child Survival in Rural India, *American Economic Review* 72 (4), 803–815.
- (1984): Market Opportunities, Genetic Endowments, and Intrafamily Resource Distribution: Reply, *American Economic Review* 74 (4), 521–522.
- Samuelson, P. A.* (1956): Social Indifference Curves, *Quarterly Journal of Economics* 70 (1), 1–22.
- Schubert, R.* (1993): Ökonomische Diskriminierung von Frauen – Eine volkswirtschaftliche Verschwendung, Frankfurt a. M.
- Seiz, J. A.* (1995): Bargaining Models, Feminism, and Institutionalism, *Journal of Economic Issues* 21 (2), 609–619.
- Sen, A.* (1990a): Gender and Cooperative Conflicts, in: Tinker, I. (Hrsg.), *Persistent Inequalities – Women and Development*, Oxford, 195–223.
- (1990b): Cooperation, Inequality, and the Family, in: Folbre, N. (Hrsg.), *The Economics of the Family*, *The International Library of Critical Writings in Economics* 64, Cheltenham, 171–186.
- Wells, R./Maher, M.* (1996): Time and Surplus Allocation Within Marriage, *Research Paper Series No. 1372*, Stanford University.
- von Werlhof, C.* (1991): Was haben die Hühner mit dem Dollar zu tun?, München.
- Wheelock, J./Oughton, E.* (1996): The Household as a Focus for Research, *Journal of Economic Issues* 1, 143–159.
- Wolf, S.* (1996), Ökonomie und „Geschlechterverhältnis“. Zu den Möglichkeiten und Grenzen der Einbindung des Geschlechterverhältnisses in die ökonomische Theorie, Pfaffenweiler.
- Woolley, F. R.* (1988): A Non-cooperative Model of Family Decision Making, *Working Paper TIDI 125*, London.
- (1993): The Feminist Challenge to Neoclassical Economics, *Cambridge Journal of Economics* 17 (4), 485–500.