

Themenvorschläge für Abschlussarbeiten für Studierende des Studienganges Volkswirtschaft / Economics (B.Sc.)

(gegliedert nach der Systematik des Journal of Economic Literature JEL)

Prof. Dr. Gerhard Pfister / 08.06.2021

Die Themenvorschläge sind gegliedert in der Klassifikation des Journal of Economics Literature JEL (<https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>) nach den Buchstaben A bis Z. Dieses System ist der Standard, um wirtschaftswissenschaftliche Fachliteratur zu gliedern und hilft Ihnen, weitere Literatur zu Ihrem Thema zu finden. Dabei können einige Themenvorschläge in unterschiedliche Kategorien dieses Systems eingeordnet werden. Dies hilft Ihnen zu erkennen, wie die methodischen Ansätze zu einer Fragestellung (d.h. zu einer Kategorie des JEL-Systems) auf einen anderen Sachverhalt (d.h. zu einer anderen Kategorie des JEL-Systems) übertragen und damit für eine andere Fragestellung genutzt werden können. Eine Fragestellung, die Ihnen auf den ersten Blick möglicherweise verwunderlich erscheint, wird dann sehr viel greifbarer für Überlegungen und Entscheidungen in gewöhnlichen ökonomischen Kontexten.

Bitte verstehen Sie diese Themenvorschläge lediglich als Gedankenanstöße. Um diese für eine Bachelorarbeit nutzbar zu machen, sind an der ein oder anderen Stelle noch Präzisierungen notwendig. Sprechen Sie diese mit Ihrem Betreuer ab. Mit diesen Themenvorschlägen will ich Ihnen primär aufzeigen, welche Möglichkeiten Ihr erlerntes Denkwerkzeug Volkswirtschaftslehre/Economics bietet. Damit können Sie vielfältige Sachverhalte einordnen, erklären und so letztlich (mit-) gestalten – gerade auch jene Sachverhalte, die nicht unbedingt dem Ökonomischen zugeordnet werden.

Muttermilch und Mutters Milch. Zur Allokation der Haushaltsproduktion. (JEL D1, D13, E 26, O17)

Kindererziehung, Essenszubereitung, Putzen – Haushaltsarbeit ist die Produktion von Gütern und Dienstleistungen für die Eigenverwendung von Haushalten. Obwohl ein Großteil der Wertschöpfung innerhalb von Haushalten stattfindet, fließen diese Leistungen nicht in das System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ein. Wie können die Leistungen der Haushaltsproduktion dennoch berücksichtigt werden? Mit welchen Schwierigkeiten sind diese Ansätze verbunden? Wie bestimmen sich die Zeitverwendungen für die Haushaltsproduktion einerseits und Erwerbsarbeit sowie Freizeit andererseits? Unter welchen Bedingungen werden typische Haushaltstätigkeiten auf dem Markt eingekauft?

Einführende Literatur:

Althammer, J.; Intrafamiliale Zeitallokation, Haushaltsproduktion und Frauenerwerbstätigkeit: ein mikroökonomisches Modell zur empirischen Bestimmung des wirtschaftlichen Wertes der Hausarbeit. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Stuttgart 1996, S. 398-418.

Becker, A.; Statistische Methoden zur globalen Erfassung und Bewertung der Haushaltsproduktion: eine Evaluierung input- und outputorientierter Ansätze. Marburg

1995.

Becker, G.S.; A Theory of the Allocation of Time. *The Economic Journal* 75/299, p. 493-517.
Gronau, R.; Home production – a survey. *Handbook of labour economics*, Amsterdam, Vol. 1/2007, p. 273-304.

Hamermesh, D.S.; Direct estimates of household production. *Economic letters*, Amsterdam, Vol. 98/2008, p. 31-34.

Schaffer, A.; Stahmer, C.; Erweitertes Gender-BIP: eine geschlechtsspezifische Analyse des traditionellen Bruttoinlandsproduktes und der Haushaltsproduktion in Deutschland.

Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. Vol. 226/2006, S. 308-328.

Seel, B.; Haushaltsarbeit aus haushaltsökonomischer Sicht. In: *Strukturen privater Haushalte und Familien*. Frankfurt 1994. S. 141-173.

Ökonomik der Prokrastination (JEL D18, D91)

„Der frühe Vogel fängt den Wurm!“ sagt der Professor und mahnt zur baldigen Vorbereitung auf die Klausuren zum Semesterende. „Der späte Wurm überlebt den frühen Vogel!“ entgegnet dazu Ihr innerer Schweinehund. Warum verschieben Menschen unangenehme Tätigkeiten bis zur letzten Minute auf, obwohl sie wissen, dass dieses Verhalten ihnen langfristig nichts nützt, sondern sogar schadet? Die Verhaltensökonomie kann die Gründe für diese Motivationsprobleme - und wie man sich selbst davor schützen kann - aufzeigen? Gibt es im Geschäftsleben Branchen, die von den Motivationsproblemen ihrer Kunden profitieren können? Unter welchen Bedingungen soll Staat regulierend eingreifen und wenn ja, wie?

Einführende Literatur:

Akerlof, G., Procastination and Obidence, *American Economic Review*, 1/1991, p. 1-19.

Della Vigna, S.; Malmendier, U.; Paying Not to Go to the Gym; *American Economic Review*, Vol. 6, No. 3., 2006, p. 694-719.

Unter Schafen – eine ökonomische Analyse des Herdenverhaltens. (JEL G4)

Was tun Sie, wenn Sie nicht wissen, was Sie tun sollen? Sie schauen sich an, was andere tun und verhalten sich genauso wie diese. Diese Daumenregel kann im persönlichen Bereich sehr nützlich sein. Wenn in einer Welt unvollkommener Information jedoch viele das Verhalten einzelner Akteure kopieren – d.h. das Verhalten einzelner Akteure als Informationsurrogat über einen Sachverhalt verwenden -, dann entsteht daraus ein gleichgerichtetes Verhalten vieler Akteure, was ganze Ökonomien zum Einsturz bringen kann. Wodurch wird auf einzelnen Märkten, zum Beispiel an der Börse, ein Herdenverhalten ausgelöst? Wie entwickelt sich die Dynamik des Herdenverhaltens? Unter welchen Bedingungen und wie sollte der Staat regulierend eingreifen?

Einführende Literatur:

Hirth, H.; Walter, A.; Rationales Herdenverhalten, *WiSt - Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Jahrgang 30 (2001), Heft 1, S. 17-22.

Hab´ mein Herz in Heidelberg verloren – eine ökonomische Analyse der Organspende. (JEL I18)

Die Nachfrage nach Spenderorganen ist weitaus höher als das Angebot. Für viele Menschen ist diese Knappheit gleichbedeutend mit dem Tod. Doch ein Organhandel ist verboten, so dass die Nachfrage nicht ein entsprechendes Angebot nach sich ziehen kann. Ist diese Regulierung wohlfahrtsoptimal und wer profitiert davon? Wer besitzt eigentlich die Eigentumsrechte an Organen? Wie sind die in Deutschland bestehenden Regelungen zur Organtransplantation ökonomisch zu beurteilen? Welche Ergebnisse wären bei alternativen Regelungen zu erwarten?

Einführende Literatur:

Blankart, C. M.; Spender ohne Rechte – Das Drama der Organtransplantation. Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Berlin 2005.

Breyer, F. et al.; Organmangel – Ist der Tod auf der Warteliste vermeidbar? Berlin, Heidelberg 2006.

Kifmann, M.; Allokation knapper Organe aus ökonomischer Sicht. Augsburg 2009.

Wer heiratet wen und warum? Eine ökonomische Analyse der Partnerwahl. (JEL J12, D1, C78, M51, J24)

Partnerwahl und Heiraten hängen nicht nur von den persönlichen Eigenschaften der Menschen ab, sondern auch davon, wie Menschen sich kennen lernen und Verbindungen eingehen können. Wie funktionieren Heiratsmärkte und was bestimmt die Effizienz dieser Märkte? Welche geschlechtstypischen Unterschiede in den Präferenzen zur Partnerwahl gibt es und wie können diese ökonomisch erklärt werden? Warum wird überhaupt geheiratet?

Was kann man aus diesen Matching-Prozessen lernen, wenn es darum geht, eine freie Stelle mit einem geeigneten Bewerber zu besetzen? Wie sollen sich Organisationen und Arbeitssuchende verhalten? Welche Funktionen nehmen dabei professionelle Dienstleister ein, die diese Matching-Prozesse moderieren (Arbeitsvermittlungsagenturen, Personalberater, usw.) und welche Rolle spielen berufliche Netzwerke?

Einführende Literatur:

Beck, H.; Der Liebesökonom. Von Kosten und Nutzen einer Himmelsmacht; FAZ Buch Frankfurt 2005.

Cigno, A., What´s the use of marriage? IZA Discussion Paper 4635, Bonn, 2009.

Hartwig, K.-H.; Partnerschaften: Ökonomie zwischenmenschlicher Beziehungen, in: Ramb, B.; Tietzel, M. (Hrsg.), Die ökonomische Logik des menschlichen Handelns, München 1993, S. 33-61.

Locher, L.; Der Heiratsmarkt – eine ökonomische Analyse. Wirtschaftswissenschaftliches Studium WiSt, München, Vol. 33/2004, S. 205-210.

Lorenz, W.; Ökonomie zwischenmenschlicher Beziehungen: die Ehe als Dienstleistungsgemeinschaft; Dienstleistungsgesellschaft, Hannover, S. 57 -79.

Sichelstein, G.; Söllner, F.; „Gleich und gleich gesellt sich gern“ – ökonomische Ansätze zur Partnerwahl. Perspektiven der Wirtschaftspolitik Vol. 5/2004, S. 249-270.

Ribhegge, H.; Ökonomische Theorie der Familie, in: Ramb, R.-Th.; Tietzel, M.(Hrsg.) Ökonomische Verhaltenstheorie, München 1993, S. 63-87.

Zameck, Walburga von; *Ökonomische Theorie der Ehe; Bevölkerung und Wirtschaft*, Berlin, 1990, S. 135-148

Immer nur das Gleiche. Eine ökonomische Erklärung der Monogamie. (JEL D1, J12, K36)

Die Ehe zwischen nur einem Mann und nur einer Frau ist nur ein Partnerschaftsmodell unter vielen. In der Geschichte der Menschheit hat die Polygamie eine bedeutende Rolle gespielt und wird auch heute noch in anderen Regionen der Welt betrieben. Gibt es ökonomische Gründe dafür, dass sich in westlichen Gesellschaften die Monogamie als vorherrschende Form der Partnerschaft durchgesetzt hat? Oder anders ausgedrückt: Unter welchen Bedingungen ist die monogame Ehe tatsächlich die optimale Betriebsgröße für Partnerschaften? Unter welchen Bedingungen wäre ein anderes Partnerschaftsmodell vorzuziehen?

Grundsätzlich könnte man annehmen, dass sich der Staat aus der Regulierung einvernehmlicher partnerschaftlicher Beziehungen aus Gründen des individuellen Selbstentfaltungsrechts heraushalten sollte. Trotzdem ist in vielen Staaten der Erde die Vielehe verboten. Aus ökonomischer Sicht kann ein Eingriff des Staates in individuellen Vertragsbeziehungen nur aufgrund von Marktversagen legitimiert werden. Worin könnte dieses Marktversagen bestehen, aufgrund dessen alle anderen Partnerschaftsmodelle außer der Einehe verboten werden? Wer profitiert von diesem Verbot, wer wird von dieser Regulierung benachteiligt? Welche alternativen Partnerschaftsmodelle - z.B. Polyandrie und Polyamorie - würden unter welchen ökonomischen Bedingungen entstehen.

Einführende Literatur:

Adshade, M., Kaiser, B.; *The Origins of the Institutions of Marriage*. Queen's University, Department of Economics, Working Paper 1180, 2008.

Anapol, D.; *Polyamory in the twenty first century: love and intimacy with multiple partners*. Lanham, MD, 2010.

Bethmann, D.; *Marriage Regimes*; Working Paper 29/2011, Faculty of Economics and Management, Universität Magdeburg.

De la Croix, D.; Mariani, F.; *From Polygyny to Serial Monogamy: a Unified Theory of Marriage Institutions*. Discussion Paper 2012-5, IRES, Université catholique de Louvain.

Gould, E.; Moav, O.; Simhon, A.; *The Mystery of Monogamy*; *American Economic Review* 98(1) 2008, p. 333-357.

Korn, E.; *Zerstört der Sozialstaat die Familie?* *Marburger volkswirtschaftliche Beiträge*, Nr. 5 /2007.

Mosburger, M.; *Zum Wandel von Partnerschaftsformen in Deutschland: eine institutionenökonomische Analyse des Wandels informeller und formeller Institutionen im Bereich Partnerschaft und Familie*, Bayreuth 2014.

Nachhaltiges Wirtschaften oder Greenwashing? (JEL D43, D21, D6)

"Mit jedem verkauften Kasten Krombacher fließt eine Spende in die Regenwaldstiftung des WWF". Wenn Unternehmen etwas anderes tun, als ihre Gewinne zu maximieren, dann sollte dies Ökonomen aufhorchen lassen. Warum will eine Firma auf Gewinne verzichten, wenn es

doch diese braucht, um im Wettbewerb mit anderen Firmen bestehen zu können? Kann eine Firma dadurch eine höhere Zahlungsbereitschaft von Konsumenten abschöpfen? Was geschieht, wenn öffentliche Güter von Unternehmen statt vom Staat finanziert werden?

Einführende Literatur:

Pecorino, P.; A Portion of Profits to Charity; Corporate Social Responsibility and Firm Profitability; Southern Economic Journal, Vol. 83 (2016), 2, p. 380 -398.

Muppetonomics (JEL D82)

Ein Investment-Banker von Goldman Sachs ging in einem Zeitungsartikel hart mit seinem ehemaligen Arbeitgeber um. Einige Manager würden ihre Kunden als Muppets (engl. für „Trottel“) verspotten, weil sie ihnen weit unterlegen seien und wie die Marionetten aus der Muppet-Show in ihren Entscheidungen gelenkt werden können. Kermit, der quäkende Frosch und Miss Piggy, die übergewichtige Schweinedame, hätten keine Ahnung was sie an Bankprodukten kaufen würden und könnten deshalb von den Bankberatern nach Strich und Faden ausgenutzt werden.¹

Tatsächlich ist die Muppetisierung von Kunden nicht auf die Bankbranche beschränkt. Auf allen Märkten, wo es asymmetrische Informationen gibt, lauert mehr oder weniger die Gefahr, nach Vertragsschluss opportunistisch ausgebeutet zu werden, insbesondere dort, wo der besser informierte Vertragspartner (meist der Anbieter) Anreize hat, Regelungslücken zu seinen Gunsten auszunutzen – egal, ob bei Gesundheitsdienstleistern, Immobilienmaklern oder Bankberatern.

Ist es sinnvoll, dass der Staat regulierend eingreift? Welche Anreize haben Branchenverbände oder Unternehmen selbstregulierend tätig zu werden? Welche Instrumente sind dabei sinnvoll? Sind die bestehenden Regelungen ausreichend oder sollten sie ausgebaut werden? Wäre auch ein Abbau von Regelungen im Sinn einer größeren Eigenverantwortung von Kunden sinnvoll? Diskutieren Sie diese Fragen vor dem Hintergrund einer bestimmten Branche mit einem hohen Muppet-Faktor (nicht zwangsläufig die Bankbranche).

Einführende Literatur:

Fritsch, M.; Marktversagen und Wirtschaftspolitik, 2014, S. 245-288.

Richter, R. ; Furubotn, E.; Neue Institutionenökonomik – eine Einführung und kritische Würdigung, 2010, S. 152-164.

Kryptowährungen und digitales Zentralbankgeld - welche Vorteile bieten digitale Währungen? (JEL E42, E44)

Kryptowährungen sind mit dem Ziel gestartet, traditionelle Finanzintermediäre bei der Zahlungsabwicklung zu umgehen. Als Antwort darauf haben die Zentralbanken über eine

¹Vgl. Elsner, D. (2012), Bei vielen Produkten und Dienstleistungen sind wir Muppets, <http://www.blicklog.com/2012/03/19/bei-vielen-produkten-und-dienstleistungen-sind-wir-muppets/> abgerufen am 19.03.2021

Einführung von digitalen Zentralbankgeld nachgedacht. Welche Vorteile bieten private Währungen auf digitaler Basis und welchen Einfluss haben auf diese auf die Ziele der Geldpolitik? Welche Regulierungen sind für Kryptowährungen notwendig? Kann digitales Zentralbankgeld im Wettbewerb mit privaten digitalen Währungen bestehen und inwiefern beeinflusst digitales Zentralbankgeld seinerseits das traditionelle Geldsystem?

Einführende Literatur:

Hanl, A.; Michaelis, J.; Kryptowährungen – ein Problem für die Geldpolitik. Wirtschaftsdienst. Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 97. Jahrgang (2015), Heft 5, S. 363 -370.

Gruß, J.; Herz, B.; Schiller, J.; Bitcoin, Libra und digitale Zentralbankwährungen – ein Geldsystem der Zukunft. Wirtschaftsdienst. Zeitschrift für Wirtschaftspolitik. 100. Jahrgang (2020), Heft 9, S. 712 – 717

Wie grün kann eine Zentralbank sein? (JEL E58, E44)

Zentralbanken sind wohl einer der mächtigsten Institutionen im Umgang mit Geld. Sie tun dies, um das Preisniveau und das Finanzsystem stabil zu halten. Wenn es nun gelänge, wenigstens einen Teil dieses Geldes für den Klimaschutz einzusetzen, dann könnte dies einen erheblichen Beitrag zum Erreichen der Klimaschutzziele leisten. Auf welchen Wegen lässt sich die Geldpolitik grundsätzlich klimagerechter gestalten? Wie wirksam können diese Maßnahmen eingeschätzt werden? Und wie lässt sich eine „grüne“ Geldpolitik ökonomisch legitimieren? Welche Konsequenzen sind damit für die Finanzintermediäre und nicht-finanzielle Unternehmen verbunden?

Einführende Literatur:

Walter, J.; Grüne statt marktneutraler Geldpolitik? Das Wirtschaftsstudium (WISU). Zeitschrift für Ausbildung, Examen und Weiterbildung, Vol. 49 (11), 2020, S. 1202 – 1207.

Ökonomie des Terrors (JEL H56, K42)

Die Wahrscheinlichkeit, Opfer eines Blitzschlages zu werden, ist in Deutschland vierzig Mal höher als die Wahrscheinlichkeit, Opfer eines terroristischen Anschlages zu werden. Trotzdem stehen terroristische Bedrohungen sehr viel mehr im Mittelpunkt der Öffentlichkeit als Blitzeinschläge. Wie lässt sich dies aus der Sicht der Neuen Politischen Ökonomie begründen? Was sagt die Verhaltensökonomie dazu? Ist der relativ hohe Ressourceneinsatz für die Bekämpfung terroristischer Gefahren auch unter Wohlfahrtsgesichtspunkten gerechtfertigt?

Einführende Literatur:

Becker, G.; Rubinstein, Y.; Fear and the Response to Terrorism: An Economic Analysis. Center for Economic Performance, LSE, London 2011.

Frey, B.; Dealing with terrorism: stick or carrot? Cheltenham 2004.

Müller, C.,V.; Ökonomische Theorie des Terrorismus. Norderstedt 2010.

Wettbewerb der Jurisdiktionen (JEL H7, P5)

Globalisierung bedeutet, dass Wirtschaftsakteure sich zunehmend freier über räumlich begrenzte Jurisdiktionen (Gerichtsbarkeiten) hinweg bewegen können. Die Akteure können folglich unter den Jurisdiktionen jenen Raum wählen, welcher die besten Bedingungen zur Erreichung ihrer Ziele bietet. Somit konkurrieren die Jurisdiktionen untereinander; es entsteht ein Wettbewerb der Jurisdiktionen (auch institutioneller Wettbewerb oder Systemwettbewerb genannt).

Ein Wettbewerb der Jurisdiktionen kann in ein "race to the bottom" führen, in dem jede Jurisdiktion versucht, die Standards der anderen Jurisdiktion zu unterbieten, um an Attraktivität zu gewinnen. Das Modell des Gefangenendilemmas beschreibt diesen Sachverhalt. Für eine einzelne Jurisdiktion lohnt es nur dann, sich mit anderen Jurisdiktionen auf einen gemeinsamen Standard (z.B. Arbeitnehmerrechte, Umweltschutzvorschriften, Sicherheitsstandards für Produkte) zu einigen, wenn sichergestellt ist, dass sich die Akteure in den anderen Jurisdiktionen ebenfalls an diese gemeinsamen Standards halten werden. Sobald jedoch die Entscheider aus nur einer Jurisdiktion davon ausgehen müssen, dass die anderen Jurisdiktionen diese Standards nicht implementieren, dann ist es für sie lohnender, sich ebenfalls nicht an Standards zu halten, sondern diese zu unterbieten. Im Ergebnis erzeugt eine individuell vorteilhafte Option, nämlich nicht zu kooperieren, für alle Jurisdiktionen die größtmöglichen Nachteile. Will man die unbestrittenen Vorteile der zunehmenden Arbeitsteilung – um nichts anderes handelt es sich ja bei der Globalisierung – aber beibehalten oder sogar ausbauen, dann sollte sich folglich ein Kooperationsdruck institutionalisieren lassen, der diesen Abwärtswettkampf unterbindet.

Die Bedingungen hierfür hängen ab von den beteiligten Wirtschaftsakteuren (Unternehmen, Finanzinvestoren, usw.), den betrachteten Jurisdiktionen (Gemeinden, Staaten, inter- und supranationale Zusammenschlüsse usw.) sowie den zu verhandelten Regulierungen ab. Aktuelle Themen sind dazu die Möglichkeiten der Kooperation bei weltweiten Klimaschutzabkommen, der internationale Steuerwettbewerb, die Durchsetzung von internationalen Handelssanktionen und vieles mehr.

Positiv gewendet kann der Wettbewerb unter Jurisdiktionen aber auch als Korrektiv einer Monopolmacht verstanden werden: Jurisdiktionen werden gezwungen, Wirtschaftsakteuren die besten Kombinationen von Vor- und Nachteilen anzubieten, um für diese attraktiv zu bleiben. So kann zum Beispiel ein Hochsteuerland für Unternehmen gegenüber einem Niedrigsteuerland durchaus interessant erscheinen, wenn es auf der anderen Seite eine überdurchschnittlich gut ausgebaute Infrastrukturausstattung und Rechtssicherheit bietet. Ein Wettbewerb der Jurisdiktionen vermag rent-seeking von politischen Akteuren oder Regulierungen zugunsten einzelner Interessengruppen entgegenwirken. Ebenso könnte der Wettbewerb der Jurisdiktionen als Entdeckungsverfahren für institutionelle Innovationen dienen.

Wo sind also dezentrale Standards (= Konkurrenz) gegenüber zentralen Regulierungen (= Kooperation) zu bevorzugen? Auch diese Fragestellung kann auf verschiedene Themenfelder (Steuern, Umweltschutz- und Arbeitnehmerrechte, usw.) angewandt werden, in dem es im Kern um die Anwendung des Subsidiaritätsprinzips geht.

Dies betrifft vor allem die Föderalismusdiskussion in Deutschland (z.B. Ausgestaltung der Steuer- und Bildungshoheit der Bundesländer) als auch die Frage, wie die Verteilung der Kompetenzen zwischen der Europäischen Union und seinen Mitgliedsstaaten aussehen soll.

Einführende Literatur:

Vanberg, V., Kerber, W., Institutional Competition among Jurisdictions, Constitutional Political Economy, Vol. 5 (1994), p. 193-219

Geld oder Leben – wieviel ist ein Mensch wert? (JEL J7, D46)

Kann man einem Menschenleben einen Wert in einer Währung zuordnen? Für viele klingt diese Frage makaber und stellt die Kältherzigkeit von Ökonomen unter Beweis. Vor einer konkreten Bedrohung gestellt kann diese Frage individuell eindeutig beantwortet werden: Der Wert des Lebens ist unendlich und kann daher keiner Abwägung unterworfen werden. Wenn die Bedrohung jedoch weniger konkret wird, dann wägen wir tatsächlich ab. Was sind wir zum Beispiel bereit für Sicherheitsausstattungen oder die Verfügbarkeit von Gesundheitsdienstleistungen auszugeben, um unsere Überlebenschancen zu erhöhen? Welche Gefahren gehen wir ein, um ein höheres Einkommen oder einen bestimmten Geldbetrag zu erhalten? Wenn wir unser Verhalten beobachten, dann bewerten wir unser Leben implizit also täglich selbst. Welche Annahmen unterstellt dieser Ansatz zur Bewertung des Lebens? Was wären die Alternativen? Kann der Wert des Lebens gleichgesetzt werden mit Humankapital und wie bewerten Unternehmen den Wert ihrer Mitarbeiter? Welche empirischen Ergebnisse ergeben sich aus einschlägigen Studien und welche Konsequenzen ergeben sich daraus?

Einführende Literatur:

Schleinger, R., Blöchliger, J.; Der Wert des Lebens. Methoden, Empirie und Anwendungen. Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften 2006.

Spengler, H., Kompensatorische Lohndifferenziale und der Wert eines statistischen Lebens in Deutschland, Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung 3/2004, S. 269-305.

Wer hat die Hosen an? Die Ehe als Verhandlungsproblem. (JEL J12, D1, C71)

Eine Ehe wird geschlossen, wenn beide Partner sich daraus Nutzengewinne erhoffen. Wie der gesamte Nutzengewinn auf die Ehegatten verteilt wird, bleibt jedoch offen. Verhandlungstheoretische Modelle können hier weiterhelfen. Die innereheliche Entscheidungsfindung könnte dann als kooperatives Verhandlungsspiel im Sinne der Spieltheorie beschrieben werden. Welche Ergebnisse liefern diese Verhandlungen unter welchen Voraussetzungen der beteiligten Akteure? Wie kann der Staat in dieses Spiel eingreifen, um die Position des benachteiligten Partners zu stärken? Was können kooperierende Unternehmen daraus lernen?

Einführende Literatur:

Aufderheide, D.; et al.; Szenen einer Ehe: was kooperierende Unternehmen aus dem Ehealltag lernen können. Zeitschrift Führung und Organisation ZfO, Stuttgart, Vol 76, 2007, S. 31 - 40.

Behrman, J.R.; Intrahousehold Distribution and the Family, in: Rosenzweig, M.R.; Stark, O.;

Handbook of Population and Family Economics. Elsevier Amsterdam, Chap. 4, 1997.
 Galler, H.P.; Ott, N., Zur Bedeutung familienpolitischer Maßnahmen für die Familienbildung – eine verhandlungstheoretische Analyse familialer Entscheidungsprozesse. Bevölkerung und Wirtschaft, Berlin 1990, S. 111- 134.
 Hye, R.; Rubledo, J.R.; Specialisation in the bargaining family. Working Paper, No. 640, March 2009,
 Lundberg, S.; Bargaining and distribution in marriage. The Journal of Economic Perspectives. Vol. 10/1996, p. 139- 158.
 Ott, N.; Intrafamily bargaining and household decisions. Berlin 1992.

Harry verlässt Sally. Eine ökonomische Analyse der Scheidung. (JEL J12, D1, K36)

Wenn neue Informationen über die relative Qualität des Partners wahrgenommen werden, dann können sich Paare trennen. Eine Revision der ursprünglich getroffenen Partnerentscheidung ist aber nicht nur mit dem Verlust an ehespezifischem Kapital, sondern auch mit erheblichen Transaktionskosten verbunden, welche die Realisierung von Scheidungsgewinnen verhindern. Wodurch werden diese Transaktionskosten verursacht und wie verändern sich diese im Laufe der Paarbeziehung? Welchen Einfluss haben unterschiedliche Scheidungsgesetze auf Scheidungen und auf die Verteilung von Scheidungsgewinnen? Welchen Einfluss haben unterschiedliche Scheidungsgesetze auf das (Wieder-)Heiratsverhalten?

Einführende Literatur:

Balestrino, A.; Ciardi, C.; Miammini, C.; On the causes and consequences of divorce. CESifo working paper 2347, München, 2008.
 Bougheas, S.; Georgellis, Y.; The Effect of Divorce Cost of Marriage Formation and Dissolution. Journal of Population Economics, August 1999, p. 489 - 498.
 Fella, G.; Manzini, P.; Mariotto, M.; Does Divorce Law Matter? Journal of the European Association, June 2004, p. 607-633.
 Koch, A.; Ökonomische Analyse des Scheidungsverhaltens in Deutschland. Aachen 1994.
 Lehrer, E.L.; The economics of divorce, in: Marriage and the economy: theory and evidence from advanced industrial societies. Cambridge, Harvard University Press 2003, p. 55-74.

Eine ökonomische Analyse der Kinderproduktion und –erziehung. (JEL J13, D1, J16, B54)

Da man Kinder nicht kaufen kann, sind Kinder das einzige Konsumgut eines Haushaltes, welches selbst produziert werden muss. Welche ökonomischen Überlegungen entscheiden über die Menge an erzeugten Kindern? Was bestimmt deren Qualität (d.h. die Höhe der elterlichen Investitionen in das Humankapital von Kindern)?

Gibt es einen trade-off zwischen Quantität und Qualität von Kindern und wie wird dieser entschieden? Können die Lösungen dieses trade-offs auch geschlechtsspezifisch unterschiedlich sein? Wodurch werden diese geschlechtsspezifischen Unterschiede hervorgerufen und welche Konsequenzen sind mit ihnen verbunden?

Einführende Literatur:

Becker, G.S.; A Treatise on the Family. Cambridge. Harvard University Press, 1994.

Echavarri, R.A.; The impact of sex-selective abortion technology on the evolution of post-natal gender-bias conventions. ECINEQ, Society for the Study of Economics Inequality. Working Paper 2007-78.

Hanushek, E.A.; The trade-off between child quantity and quality. Journal of political economy, Vol. 100/1992, p. 84-114.

Klasen, S.; Warum fehlen 100 Millionen Frauen auf der Welt? Eine ökonomische Analyse. Feminina oeconomica, München 2002. S. 181.-197.

Hufnagel, R.; Die Kosten von Kindern und die Kosten einer egalitären Partnerschaft. Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Berlin, Vol. 71/2002, S. 114-125.

Yinyoung, K.; Sex selection and fertility in a dynamic model of conception and abortion. Journal of Population Economics, Vol. 18/2005, p. 41-67.

Ökonomik der Diskriminierung (JEL J14, J15, J16)

Wirtschaftswissenschaftler haben in Experimenten und Feldversuchen immer wieder nachgewiesen, dass Frauen, Behinderte, Alte, Homosexuelle und Migranten immer noch benachteiligt werden. Wie lässt sich diskriminierendes Verhalten ökonomisch erklären und was sind die Folgen dieses Verhaltens auf mikro- und makroökonomischer Ebene? Welche wirtschaftspolitischen Instrumente können gegen Diskriminierung und Stigmatisierung eingesetzt werden? Helfen Quotierungen weiter? Welchen Vorteil erbringt Diversität für Unternehmen?

Einführende Literatur:

Becker, G., The Economics of Discrimination, Chicago 1995.

Ökonomie des Abkupferns (JEL K11)

"Ich erkläre hiermit, dass ich die Bachelorarbeit selbständig und ohne unzulässige Inanspruchnahme Dritter verfasst habe." Das Abschreiben zur Erlangung akademischer Titel spart hingegen Zeit und Mühe. Welches Kalkül gehen Studierende damit ein? Warum ist ein solches Verhalten - obwohl ressourcensparend - trotzdem nicht sinnvoll? Wie können Plagiate verhindert werden?

Von Plagiaten sind auch Unternehmen betroffen. Produktnachbauten und das unzulässige Verwenden von Firmenlogos verursachen Milliarden Schäden. Welche Anreize gibt es dazu, wer hat den Schaden und wer profitiert davon? Wie kann Produktpiraterie effizient verhindert werden? Was können Unternehmen gegen Produktpiraterie tun?

Einführende Literatur:

Collins, A., et al.; On the Economics of Plagiarism, European Journal of Law and Economics, Oct. 2007, Vol. 24, Iss. 2; p. 93-107

Kiffen für die Staatskasse (JEL K14, I12, D91)

Entgegen den Alltagsdrogen Tabak und Alkohol ist der Handel mit sog. weichen Drogen (wie zum Beispiel Cannabis) verboten. Angebot und Nachfrage existieren nur in der unregulierten

Schattenwirtschaft. Auf Schwarzmärkten müssen Verbraucher deshalb hohe Risikozuschläge für das Angebot zahlen und gehen selbst ein hohes Risiko ein, strafrechtlich verfolgt zu werden. Zudem findet keine Qualitätskontrolle der gehandelten Güter statt und dem Staat entgehen Einnahmen über eine fehlende Besteuerung der Umsätze. Mit einer Legalisierung von weichen Drogen könnten deshalb – wie in den 1930er Jahren als in den USA die Prohibition aufgegeben wurde – kriminelle Organisationen bekämpft, Verbraucher geschützt und zusätzliche Staatseinnahmen erzielt werden. Was ist von diesen Argumenten der Befürworter einer Legalisierung zu halten? Aufgrund welcher Argumente ist es sinnvoll, an strikten Verboten festzuhalten? Wer profitiert davon?

Einführende Literatur:

Becker, G.S., Murphy, K.M.; A Theory of Rational Addiction, *Journal of Political Economy*, No. 4, Vol. 96, 1988, p. 675-700.

Englerth, M.; Der beschränkt rationale Verbrecher. *Behavioral Economics in der Kriminologie. Kriminalwissenschaftliche Schriften*, Bd. 28, Berlin, Münster, 2010.

Hartwig, K.H.; Pies, I.; Plädoyer für eine rationale Drogenpolitik. Ein Beitrag zur ökonomischen Aufklärung, in: Neumeyer, J.; Schaich-Walch, G. (Hrsg.), *Zwischen Legalisierung und Normalisierung, Ausstiegsszenarien aus der repressiven Drogenpolitik*, Marburg, 1992, S. 116-125.

Wenn Angebote nicht abgelehnt werden können - Die Ökonomie krimineller Vereinigungen. (JEL K14, E26)

Genauso wie Unternehmen können kriminelle Vereinigungen nur dann gewinnmaximierend agieren und damit ihre Existenz sichern, wenn sie effizient organisiert sind. Im Unterschied zu Unternehmen existieren kriminelle Vereinigungen jedoch im rechtsfreien Raum. Welche Besonderheiten ergeben sich dadurch für die Organisationsstruktur? Was bedeutet dies für effektive Verfolgung von kriminellen Vereinigungen durch den Staat?

Einführende Literatur:

Martensen, J.; Hetmank, M.; Die ökonomische Theorie der Kriminalität; *WiSt - Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Jahrgang 38 (2009), S. 301-305.

Wenn eine Hand die andere wäscht (JEL K14)

Korruption gilt gemeinhin als etwas Verwerfliches und Schädliches. Doch aus ökonomischer Sicht handelt es sich lediglich um ein Tauschgeschäft - und dies geschieht nur dann, wenn es für beide Seiten als vorteilhaft erscheint. Welche Korruptionsgeschäfte sind also effizienzfördernd, welche effizienzschädlich? Unter welchen Bedingungen sollte Korruption bekämpft werden und - vor allem wie?

Einführende Literatur:

Müller, S.; Ursachen und Konsequenzen von Korruption; *WiSt -*

Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Jahrgang 31 (2002), Heft 9, S. 492-496.

Die im Dunkeln sieht man nicht. Zur Einordnung und Messung der Schattenwirtschaft (JEL K42)

„Das Bruttoinlandsprodukt erfasst den Wert aller neu produzierten Güter und Dienstleistungen in einem Land“ wäre in einer mündlichen Prüfung die richtige Antwort auf die Frage, wie das Bruttoinlandsprodukt definiert sei. Aber genau genommen ist diese richtige Antwort eigentlich falsch. Obgleich sich die Wirtschaftspolitik an der offiziellen Zahl des Bruttoinlandsproduktes orientiert, ist die tatsächliche wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Landes vermutlich weitaus höher, denn ein erheblicher Teil der Produktion wird inoffiziell in der sogenannten Schattenwirtschaft geleistet. Welche Aktivitäten sind darunter zu verstehen und welche Konsequenzen lassen sich daraus ziehen? Welche Möglichkeiten gibt es, die Größe der Schattenwirtschaft zu messen und welche Probleme sind mit Ihnen verbunden? Was bewegt wirtschaftliche Akteure dazu, in der Schattenwirtschaft aktiv zu werden und wie kann man dies verhindern? Und soll man dies überhaupt verhindern?

Einführende Literatur:

Enste, D.H., Schwarzarbeit und Schattenwirtschaft. Wirtschaftsdienst. Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, (2012), 92 Jg. Heft 2, S. 136 -38

Schneider, F., Schattenwirtschaft und Schattenarbeitsmarkt, Die Entwicklung der vergangenen 20 Jahre, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik. Zeitschrift des Vereins für Socialpolitik, (2015), Bd. 16., Heft 1, S. 3 - 25.

Regulierung in der digitalen Ökonomie (JEL L1, K24)

Google, Facebook, Instagram - im digitalen Zeitalter wird Informationsübermittlung scheinbar kostenlos. Doch wie bezahlen wir, wenn wir diese Plattformen nutzen und wie sehen deren Geschäftsmodelle aus? Welche Rolle spielen Big Data und künstliche Intelligenz in diesem Zusammenhang? Welcher besondere Regulierungsbedarf besteht für solche Geschäftsmodelle und warum lässt sich dieser Regulierungsbedarf international so schwer durchsetzen?

Einführende Literatur:

Kretschmer, T.; et al., Datenkapitalismus - eine ökonomische Betrachtung, Wirtschaftsdienst, 98. Jahrgang (2018), Heft 7, S. 459 - 480.

Konrad, V., Polk, A., Big Data und Preisdiskriminierung. Wirtschaftsdienst, 100. Jahrgang (2020), Heft 10. S. 793 - 798.

Sharing Economy (JEL L1)

Airbnb, Uber, Kleiderkreisel - das private Teilen von Ressourcen durch die sogenannte Sharing Economy erscheint aus ökonomischer Sicht grundsätzlich sehr sinnvoll zu sein. Worin liegen die wettbewerblichen Vorteile der digitalen Plattformen, die als Marktplätze zwischen Nachfragern und Anbietern agieren? Welche besonderen Eigenschaften weisen Sie auf? Wie

könnte ein sinnvoller Ordnungsrahmen für diese Plattformen aussehen?

Einführende Literatur:

Paul, H. , et al., Sharing Economy - Benutzen statt Besitzen, WiSt -
Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Jahrgang 46 (2017), Heft 7-8, S. 4 -10.

Ist das Kunst oder kann das weg? (JEL Z11, L14)

In einer Sotheby-Auktion schredderte der Street-Art-Künstler Banksy sein 1,2 Millionen Euro teures Bild „Girl with Balloon“ bis zur Hälfte. Daraus entstand ein neues Kunstwerk mit dem Namen „Love in the Bin“, welches bei der nächsten Auktion vermutlich einen wesentlich höheren Verkaufspreis erzielen wird. Ein in einem langweiligen Seminar hingemaltes Bild des Autors dieser Zeilen würde vermutlich den Wert von Papiermüll auch dann nicht übersteigen, wenn es zerrissen werden würde. Was macht also ein Werk zu einem Kunstwerk, für das so viel bezahlt wird? Offensichtlich ist es nicht die materielle Qualität, die ein Gegenstand zum Kunstwerk erhebt, sondern die immaterielle oder intrinsische Qualität, welche dem Künstler als Schöpfer eines Kunstwerkes zugeschrieben wird und somit nur seinen Unikaten einen besonderen Wert verleihen. Da sich diese immaterielle oder intrinsische Qualität jedoch objektiv messbaren Kriterien entzieht, muss sie anders sichtbar gemacht werden: nämlich über die Art und Weise, wie über Kunstwerke bzw. Künstler gesprochen und geschrieben wird.

Kunstwerke sind also Reputationsgüter oder Vertrauensgüter schlechthin. Wie entsteht Reputation auf Kunstmärkten und welche Akteure sind daran in welcher Weise beteiligt? Warum fragen Menschen Kunstwerke nach? Welche Bedürfnisse werden dabei befriedigt? Warum soll der Staat Steuergelder für die Produktion, den Kauf, die Erhaltung oder die Ausstellung von Kunstwerken verwenden? Warum unterstützt er Künstler und wie kann entschieden werden, wer unterstützt werden soll?

Einführende Literatur:

Bendixen, P.; Weikl, B.; Einführung in die Kunst- und Kulturökonomie. Wiesbaden 2011

Cwi, D.; Public support oft he arts: Three arguments examined, Journal of Cultural Economics, Vol 4 (2), p. 39-62

Driesch, M.; Kunst und ökonomische Theorie, Düsseldorf 2013.

Pommerehne, W.; Frey, B.; Musen und Märkte, Ansätze zu einer Ökonomik der Kunst, München 1993

Snowball; J.D.; Measuring the Value of Culture, Methods and Examples in Cultural Economics, Berlin 2008.

Zorloni, A.; The Economics of Contemporary Art. Markets, Strategies and Stardom, Heidelberg 2013.

Die Nachfrage nach Religion: Eine ökonomische Analyse religiösen Verhaltens. (JEL Z12, M5, D23)

In der Bundesrepublik Deutschland zahlen Menschen fast 12,6 Mrd. Euro an Kirchensteuern (2019)², viele verbringen ihre Zeit in Gotteshäusern oder üben eine ehrenamtliche Tätigkeit in Kirchengemeinden aus. Was treibt sie an, Geld und Zeit religiösen Tätigkeiten zu widmen?

Glaubensgemeinschaften bieten offensichtlich Güter an, die die Bedürfnisse von Menschen befriedigen. Was sind dies für Bedürfnisse, was zeichnet diese Güter aus? Ist es rational, zu glauben? Inwiefern lohnen sich Gebete? Wovon hängt die Höhe von Spenden und Opfern ab? Besteht ein Substitutionsverhältnis zwischen Gebeten und Spenden? Woran liegt es, dass Nachfrager nur selten die Anbieter von religiösen Gütern wechseln?

Was können andere Organisationen (z.B. Unternehmen) daraus lernen, wenn es um die Bindung von Mitarbeitern und Kunden durch Commitment, also die kalkulatorische, affektive und normative Bindung an eine Organisation geht? Welche Bedürfnisse nach Sinnhaftigkeit jenseits des Einkommenserwerbs und des Produktnutzens können angesprochen werden und wie können diese dauerhaft erhalten werden? Warum existieren Glaubensgemeinschaften seit Jahrtausenden, Unternehmen aber selten länger als 100 Jahre?

Einführende Literatur:

Brown, T. T.; Rational Praying. The Economics of Prayer. Journal of Socio-Economics, January 2009, v. 38, iss. 1, p. 37-44.

Höhener, J.; Schaltegger, C.A.; Religionsökonomie: eine Übersicht. Working Paper 2012-08. Center for Research in Economics, Management and the Arts, Basel.

Iannaccone, L. R.; Introduction to the Economics of Religion; Journal of Economic Literature; Vol. 36, 3/1998, 1465-1495.

Iver, S.; The New Economics of Religion; IZA Discussion Papers, 9320; Institute for Study of Labor (IZA), 2015.

McCleary, R.M. (ed.); The Oxford Handbook of the Economics of Religion. Oxford University Press, 2011.

Schmidtchen, D.; Ökonomik der Religion, Economic Series 0003, Universität des Saarlandes, 2000.

Schmidtchen, D.; Mayer, A; Ökonomische Analyse der Religion, in: R.-Th. Ramb, M. Tietzel (Hrsg.); Ökonomische Verhaltenstheorie, München 1993, S. 311-341.

Witham, L.; Marketplace of the Gods: How Economics Explains Religion. Oxford University Press, 2010.

Das Angebot an Religion: Religionsgemeinschaften aus der Sicht der Theorie der Firma (JEL Z12, D23, D71)

Es gibt Religionen, die behaupten, es gäbe eine direkte Verbindung zwischen Gott und den Menschen. In diesen Religionen gibt es im Prinzip keine Notwendigkeit für sog. religiöse Organisationen (Kirchen). Die Befriedigung religiöser Bedürfnisse geschieht direkt zwischen

² <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/12520/umfrage/kirchensteuer-einnahmen-in-deutschland/>, abgerufen am 26.10.2020

Mensch und Gott. Anders sieht es bei Religionsgemeinschaften aus, die behaupten, die Befriedigung religiöser Bedürfnisse kann nur über die Inanspruchnahme von Diensten religiöser Organisationen erfolgen (z.B. Taufe, Firmung, usw.). Diese religiösen Organisationen haben ihrerseits wieder Eigeninteressen, was den Erhalt und das Wachstum der Glaubensgemeinschaft einerseits sowie den individuellen Interessen der religiösen Profis (z.B. Priester) innerhalb der Glaubensgemeinschaft anbelangt. Diese Glaubensgemeinschaften können daher aus der Sicht der institutionenökonomischen Theorie der Firma analysiert werden.

Wenn der Platz im Himmel unbegrenzt ist (d.h. es bestehen keine Opportunitätskosten für Himmelsplätze), warum kommen dann nicht alle in den Himmel? Welche Funktion nehmen in diesem Zusammenhang die religiösen Profis ein? Was ist für deren Reputation notwendig und warum wird ein Fehlverhalten dieser Profis eher gedeckt als aufgedeckt?

Wie ist der Markt für religiöse Güter reguliert und wie sollte er reguliert sein (Trennung von Staat und Religion vs. Staatsreligion)? Was lässt sich daraus für ein erfolgreiches Lobbying von Glaubensgemeinschaften ableiten? Wie können Glaubensgemeinschaften im Wettbewerb der Weltanschauungen – auch gegenüber Säkularisierungstendenzen – bestehen?

Einführende Literatur:

Benz, M.A.; Foellmi, R.; Meister, U.; Should the Catholic Church abolish the rule of Celibacy? Working Paper No. 115. Institute for Strategy and Business Economics, Universität Zürich, September 2009.

Brinitzer, R.; Religion – eine institutionenökonomische Analyse. Econ Verlag Würzburg, 2003.
Ellinghoff, C.; Ökonomische Analyse der Religion und rechtspolitische Empfehlungen. Frankfurt 2004.

Schmidtchen, D.; Ökonomik der Religion: Wettbewerb auf Märkten für religiöse Dienstleistungen, in: Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik. Marburg, 2007, S. 251 - 274.

Shadnam, Masoud; Lawrence, Thomas B. Understanding Widespread Misconduct in Organizations: An Institutional Theory of Moral Collapse, Business Ethics Quarterly, Vol 21 (3), 2011, p. 379-407.

Die wirtschaftlichen Folgen der Religion. (JEL Z12, F63)

Glaubensgemeinschaften schaffen Netzwerke und vermitteln gemeinsame Werte zwischen den Gläubigen. Einerseits kann dies auf die Interaktion zwischen Individuen tendenziell transaktionskostensenkend wirken. Bei Verletzung von Normen kommen religiös bedingte Sanktionen hinzu, welche weltlichen Sanktionen verstärken oder sogar ersetzen können (z.B. „Du sollst nicht stehlen!“). Andererseits können politisch einflussreiche Glaubensgemeinschaften auch die wirtschaftliche Entwicklung hemmen, weil sie – wie die Verbändetheorie aussagt - vor allem partikulare Interessen zu Lasten der Allgemeinheit verfolgen wie zum Beispiel religiös vorgeschriebene Ruhetage, Tanz- und Musikverbote an bestimmten christlichen Feiertagen usw.

Welche Hypothesen bezüglich des Einflusses von religiös bedingten Normen auf die

wirtschaftliche Entwicklung lassen sich formulieren? Welche Ergebnisse zeigen empirische Studien dazu und welche Gründe werden dafür genannt?

Blum und Dudley stellen zum Beispiel die Hypothese auf, dass Katholiken die Folgen normverletzenden Verhaltens durch Buße lindern können, während strenge Protestanten diese Möglichkeit nicht haben. Somit können diese die aus einem normverletzenden Verhalten resultierende Schuld nicht verringern. Als Folge der größeren Abschreckungswirkung verhalten sich strenge Protestanten normkonformer als Katholiken. Blum und Dudley versuchen die Wirkungen dieser unterschiedlichen Regeln anhand der unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklung von protestantisch zu katholisch geprägten Ländern in Europa zwischen dem 16. und 18. Jahrhundert zu belegen. Lassen sich die Ergebnisse von Blum und Dudley auf die Gegenwart übertragen? Welche Ergebnisse sind bei einem Vergleich mit nicht-christlichen Glaubenskonzepten zu erwarten und lassen sich diese empirisch bestätigen?

Einführende Literatur:

Blum, U.; Dudley, L.; Religion and economic growth: Was Weber right? *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 11/2001, p. 207-230.

Noland, M.; Religion and economic performance; *World Development* 33(8)/2005, p. 1215-1232.

Olson, M.; *The rise and decline of nations*. New Haven: Yale University Press, 1982.

Richter, R.; Furubotn, E.G. *Neue Institutionenökonomik*. Tübingen: Mohr Siebeck, 2010.

Höher, schneller, weiter - Spitzenleistungen ohne Spritzenleistungen? (JEL Z2, L83)

Fairness wird im Sport groß geschrieben – und dazu gehört, dass Doping unterlassen wird. Was treibt aber Sportler dazu, Dopingmittel einzunehmen? Welche Ansatzpunkte gibt es für eine effiziente Anti-Doping-Politik? Gibt es ein Wettrennen zwischen Sportärzten und Doping-Ermittlern? Können Sportverbände allein Doping verhindern oder soll die Einnahme von Dopingmitteln strafrechtlich verfolgt werden?

Einführende Literatur:

Daumann, F.; *Die Ökonomie des Dopings*", Berlin 2013.

Dietmann, C.; Kann den Siegen Sünde sein? *Die Ökonomie des Dopings am Beispiel des Radsports*. *Wirtschaftswissenschaftliche Schriften*. Ernst-Abbe-Hochschule Jena, No.1, 2008.