Lösungen

Biela

Volkswirtschaftslehre verstehen

Wie funktioniert unsere Wirtschaft?

EUROPA LEHRMITTEL

FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Volkswirtschaftslehre verstehen

Wie funktioniert unsere Wirtschaft?

für Schule, Studium und Weiterbildung

Lösungen

VERLAG EUROPA-LEHRMITTEL
Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG
Düsselberger Straße 23
42781 Haan-Gruiten

Europa-Nr.: 93394

Autor:
Sven Biela Studiendirektor Mannheim

Lektorat:
Dietrich Claus Studiendirektor Kleinaitingen

1. Auflage 2016

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da bis auf die Behebung von Druckfehlern untereinander unverändert.

ISBN 978-3-8085-9339-4

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2016 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten http://www.europa-lehrmittel.de

Umschlag und Satz: Da-TeX Gerd Blumenstein, 04229 Leipzig
Umschlagkonzept: tiff.any GmbH, 10999 Berlin
Umschlagfoto: © Victoria – fotolia.de

Bitte beachten Sie, dass die Fragen der Einführungsaufgaben im Text der folgenden Kapitel beantwortet werden. Daher sind im Lösungsbuch die Antworten nur noch einmal in kurzer Form abgedruckt und decken sich zwangsläufig mit den Aussagen im Lehrbuch.

Kapitel 1.1 Ü1

Es steht die Entscheidung an, das Buch über das Internet oder im Buchhandel zu bestellen. Bei der Bestellung über den Buchhandel sind die Opportunitätskosten der teurere Preis in Höhe von 2 €, bei der Bestellung über das Internet sind die Opportunitätskosten die geringere Zeit aufgrund der Lieferfrist, in der man nicht lernen kann.

Kapitel 1.1 Ü2

(1) Menschen sollen zu einem gesundheitsbewussten Verhalten (Sport) angeregt werden.
(2) Menschen sollen angeregt werden, schädlichen Tabakkonsum zu vermindern.
(3) Eltern sollen angeregt werden, Kinder in Kindertagesstätten betreuen zu lassen.
(4) Autofahrer sollen angeregt werden, möglichst sparsam zu fahren.

Kapitel 1.1 Ü3

Die rationale Entscheidung wäre das chinesische Modell, da es bei gleicher Leistung und geringerem Verbrauch weniger kostet. Dafür würde sich Susanne entscheiden. Nina würde wohl eher das andere Modell wählen, da es ihr mehr Fahrspaß verspricht, obwohl der Preis und der Verbrauch höher sind. Ihre Entscheidung würde man unter den Kriterien des Preises und des Verbrauchs als irrational bezeichnen.

Kapitel 1.1 Ü4

Aufträge	Preis	Zusätzliche Einnahmen durch Preissenkung und Absatzsteigerung (Grenzerlös)	Zusätzliche Kosten durch Absatzsteigerung (Grenzkosten)	Vergleich Grenzerlös und Grenzkosten
0	8 €	0	0	
20	7 €	20*7=140	20*5=100	GE>GK
50	6 €	30*6=180	30*5=150	GE>GK
100	5 €	50*5=250	50*5=250	GE=GK
150	4 €	50*4=200	50*5=250	GE<GK
200	3 €	50*3=150	50*5=250	GE<GK

Fabian wird 50 T-Shirts zu 6 € anbieten, da hier der Grenzerlös noch größer als die Grenzkosten sind. Ein Angebot von 100 T-Shirts zu 5 € lohnt sich nicht, da die zusätzlichen Einnahmen = den zusätzlichen Ausgaben sind und somit sich für ihn kein zusätzlicher Gewinn durch eine Ausweitung seines Angebots ergibt.

Kapitel 1.2 Einführungsaufgabe

a) Da der Mensch unterschiedliche Bedürfnisse hat, werden sie versuchen Güter zu tauschen, um diese Bedürfnisse zu befriedigen. Helen braucht z.B. Nahrungsmittel und wird dafür ihre Arbeitskraft anbieten.
b) Ulf braucht Nahrungsmittel und kann Werkzeuge anbieten. Er wird also mit Lars in Kontakt treten, der Nahrungsmittel anbieten kann und Werkzeuge für die Bewirtschaftung seiner Felder benötigt.
c) Jeder Bewohner der Insel ist sowohl Anbieter als auch Nachfrager. Lars ist Anbieter für Nahrungsmittel und Nachfrager von Arbeit. Helen ist Anbieterin von Arbeit und Nachfragerin von Lebensmitteln.
d) Die Veranstaltung ist ein Markt, da sich Anbieter und Nachfrager von Gütern hier treffen und diese Güter tauschen.
e) Aktienbörse, Internethandel, Blumengroßmarkt.

Kapitel 1.2 Ü5

Beide sind gleichzeitig Anbieter und Nachfrager. Fabian bietet bedruckte T-Shirts an und fragt ein VWL-Buch nach, bei Daniel verhält es sich umgekehrt. Es wird ein Tausch zustande kommen, da beide Güter benötigen, die sie selber nicht herstellen können und nach dem Tausch einen höheren Wohlstand haben. Es ist ein Markt entstanden, da Angebot und Nachfrage aufeinander getroffen sind und ein Tausch stattgefunden hat. Der Preis beläuft sich auf 3:1 (3 T-Shirts für ein VWL-Buch).

Kapitel 1.3.1 Einführungsaufgabe

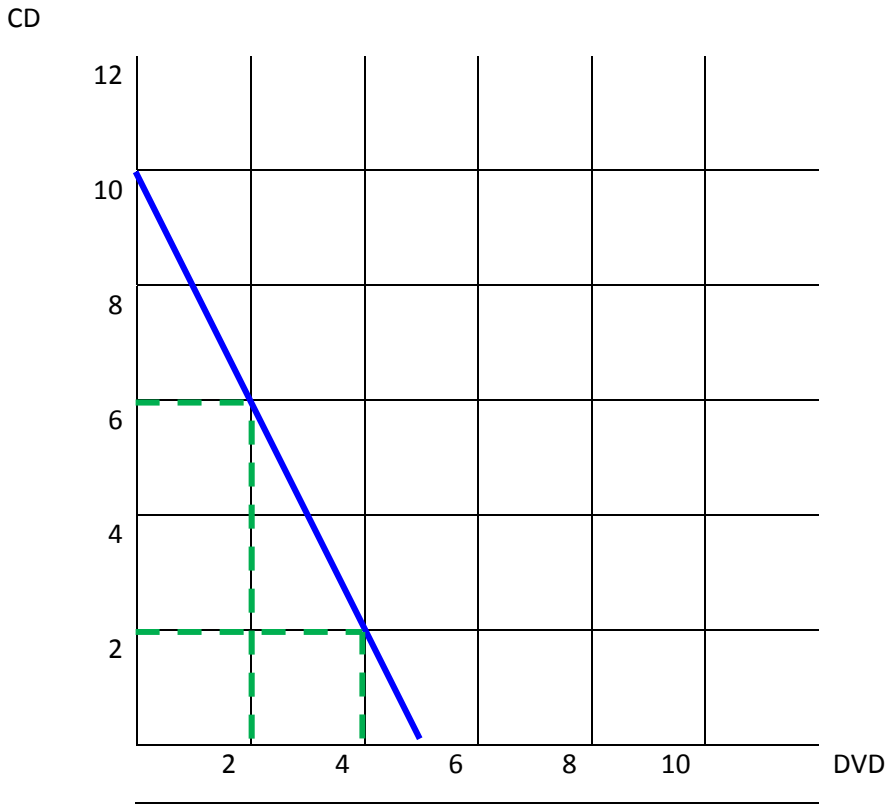
a) Irgendwann ist eine Sättigung eingetreten, bei der der Nachfrager nichts mehr nachfragen will, auch wenn das Gut umsonst ist. Eine zusätzliche Einheit von dem Gut hat für ihn keinen Nutzen mehr.
b) Da bei steigendem Preis der Verzicht auf andere Güter immer größer werden wird, ist der Nachfrager immer weniger bereit, diesen Verzicht zu leisten, so dass die Nachfrage nach dem Gut mit steigendem Preis sinkt.
c) Bei diesem Preis müsste sie für 1 kg Tomaten auf so viele andere Güter verzichten, dass ihr der Tomatenkonsum das nicht mehr wert ist und der Nutzen durch die Tomaten zu gering ist.
d) Siehe Buch Seite 18.
e) Die Nachfragekurve hat einen fallenden Verlauf.
f) Bei steigendem Preis wird die Nachfrage sinken.
g) Je höher der Preis desto geringer die nachgefragte Menge und umgekehrt.

Kapitel 1.3.2 Einführungsaufgabe

a) Es sind unterschiedliche Kombinationen möglich. Eine mögliche Kombination wäre auch 6 kg Korn und 2 kg Tomaten ($2 \cdot 4 + 6 \cdot 2 = 20\ AE$).
b) Siehe Abbildung 3 im Lehrbuch.
c) Siehe Abbildung 4 im Lehrbuch.
d) Weil in der 2. Tabelle Güterkombinationen mit höherer Menge und damit mit höherem Nutzen möglich sind.
e) Siehe Abbildung 6 im Lehrbuch. Die Kombination 4 kg Korn und 3 kg Tomaten.
f) Siehe Abbildung 7 im Lehrbuch.
Bei einem höheren Einkommen verschiebt sich die Budgetgerade nach rechts, da Helen sich mit ihrem Einkommen mehr Güter leisten kann. Dadurch erreicht sie eine höhere Indifferenzkurve, in der Zeichnung mit I 3 bezeichnet. Die neue optimale Güterkombination könnte dann 4 kg Tomaten und 5 kg Korn sein.

g) Siehe Abbildung 9 im Lehrbuch.
Die Budgetgerade dreht sich von B 1 zu B 2. Helen erreicht nun nur noch die Indifferenzkurve I 1 und die optimale Güterkombination liegt bei 4 kg Tomaten und 1 kg Korn.

Kapitel 1.3.2 Ü6



Mögliche Kombinationen sind 6 CDs und 2 DVDs oder 2 CDs und 4 DVDs.

Kapitel 1.3.2 Ü7

(1) Die Indifferenzkurve der Besitzer des Mustang legen ihre Präferenz auf die Leistung des Wagens, da sie bereit sind, auf einen beträchtlichen Anteil Größe zu verzichten für einen geringeren Mehrgewinn an Leistung. Die Grenzrate der Substitution ist groß.
(2) Bei den Besitzern des Explorer verhält es sich genau umgekehrt.

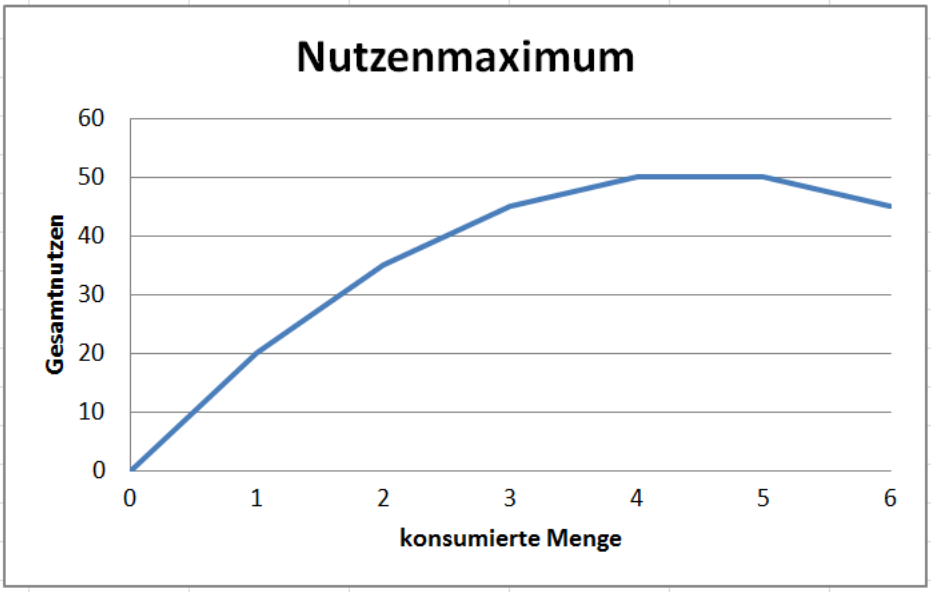
Kapitel 1.3.2 Ü8

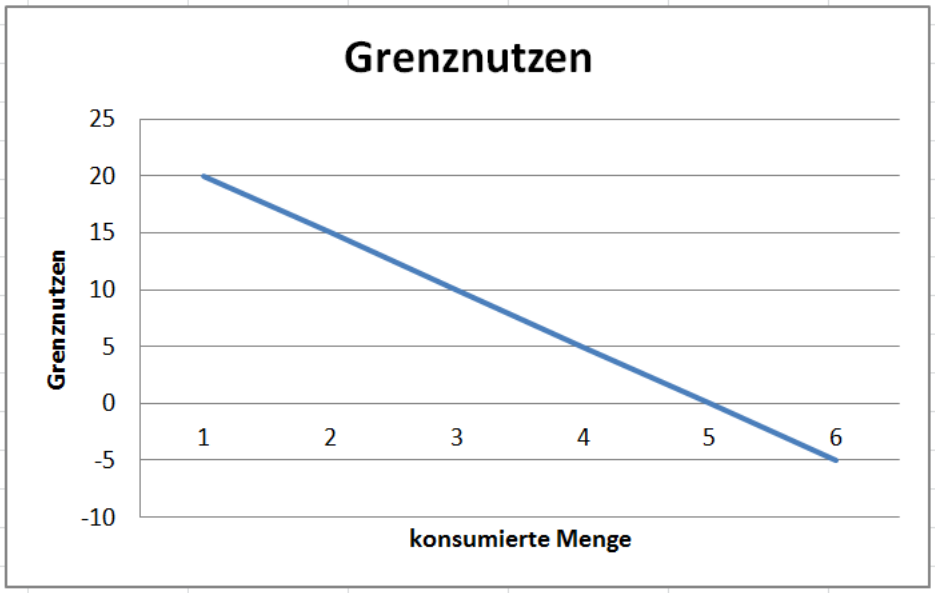
(1) Der Grenznutzen nimmt ab, weil das Bedürfnis nach Möhren mit jedem Zuwachs immer mehr befriedigt wird, bis eine Sättigung eintritt.

(2) Helen wird 5 kg nachfragen, da dann der Grenznutzen = 0 ist und eine zusätzlicher Kauf von Möhren ihr keinen zusätzlichen Nutzen bringt.

(3) Der Grenznutzen eines Gutes nimmt mit zunehmendem Verbrauch ab. Eine Sättigung tritt ein, wenn der Grenznutzen = 0 ist.

(4)





(5)

a)

konsumierte Mengeneinheit	Grenznutzen Möhren	Grenznutzen Tomaten	Grenznutzen Korn
1	20	15	12
2	15	11	9
3	10	7	6
4	5	3	3
5	0	-1	0
6	-5	-5	-3

Helen wird jeweils 4 kg von jedem Gut konsumieren, da der Grenznutzen dann bei allen Gütern (annähernd) gleich ist. Bei einer geringeren Unterteilung als kg könnte man mathematisch auch noch

die genaue Güterkombination feststellen, bei der der Grenznutzen ganz genau gleich wäre. Dies ist aber für die Realität unerheblich.

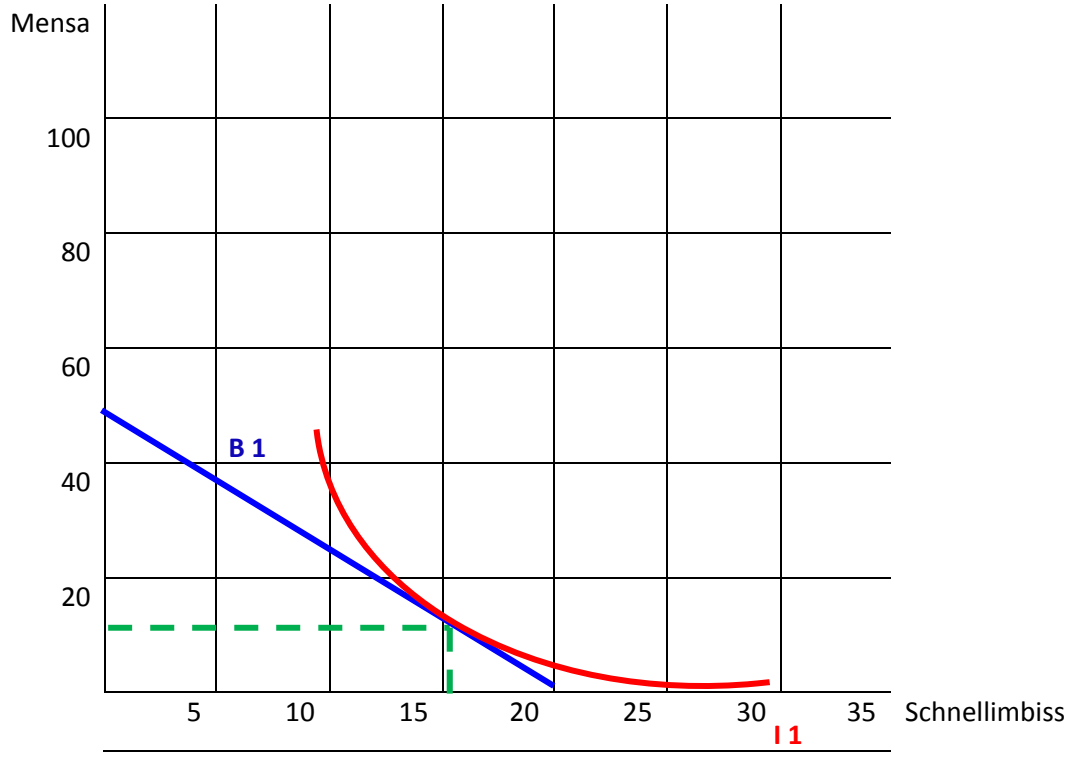
b)

konsumierte Mengen-einheit	Grenznutzen Möhren	Grenznutzen bei einem Preis von 3 AE	Grenznutzen Tomaten	Grenznutzen bei einem Preis von 2 AE	Grenznutzen Korn	Grenznutzen bei einem Preis von 1 AE
1	20	6,67	15	7,5	12	12
2	15	5,00	11	5,5	9	9
3	10	3,33	7	3,5	6	6
4	5	1,67	3	1,5	3	3
5	0	0,00	-1	-0,5	0	0
6	-5	-1,67	-5	-2,5	-3	-3

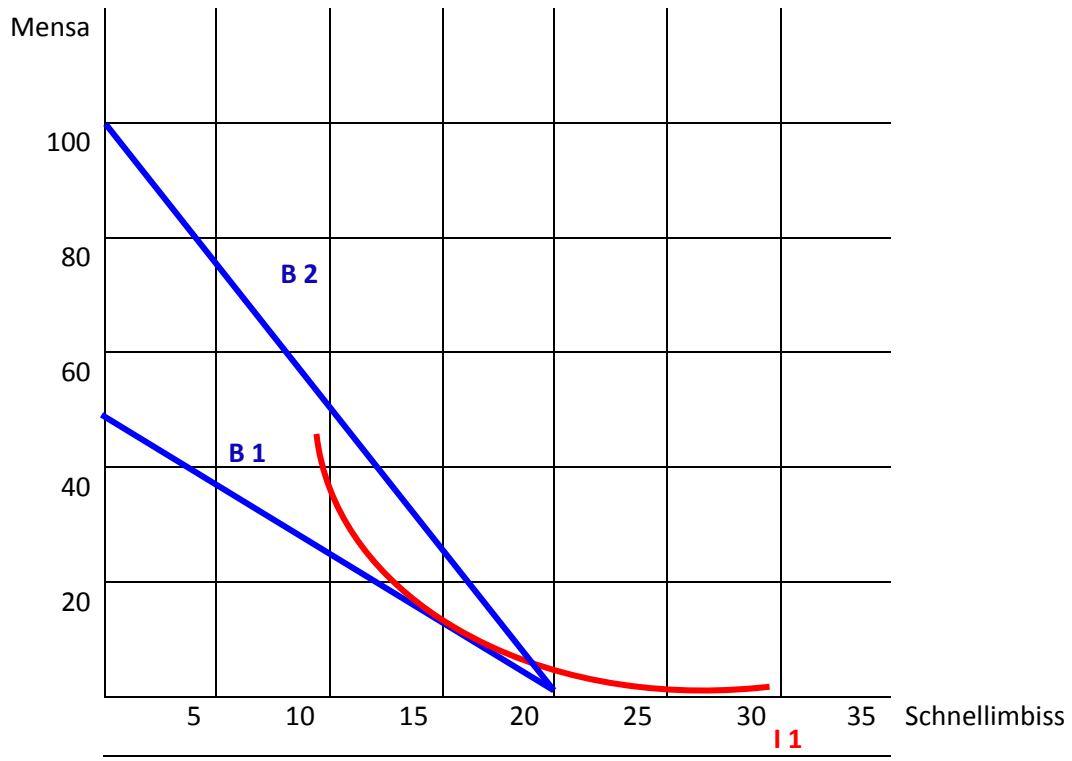
Das Nutzenmaximum befindet sich nun dort, wo der Grenznutzen der Güter im Verhältnis zum Preis der Güter gleich ist. Dies ist bei einer Kombination von 1 kg Möhren, 2 kg Tomaten und 3 kg Korn. Aufsummiert ergäbe dies $(1kg \cdot 3\,AE + 2\,kg \cdot 2AE + 3kg \cdot 1AE =)10\,AE$. Mit den restlichen 2 AE würde Helen nun noch Möhren kaufen, da dies den höchsten Grenznutzen bietet. Allerdings ginge dies nur, wenn eine geringere Unterteilung als kg möglich wäre, da die 1 kg Möhren 3 AE kostet. Auch dies wäre mathematisch genau berechenbar, ist für das Verständnis aber unerheblich.

Kapitel 1.3.2 Ü9

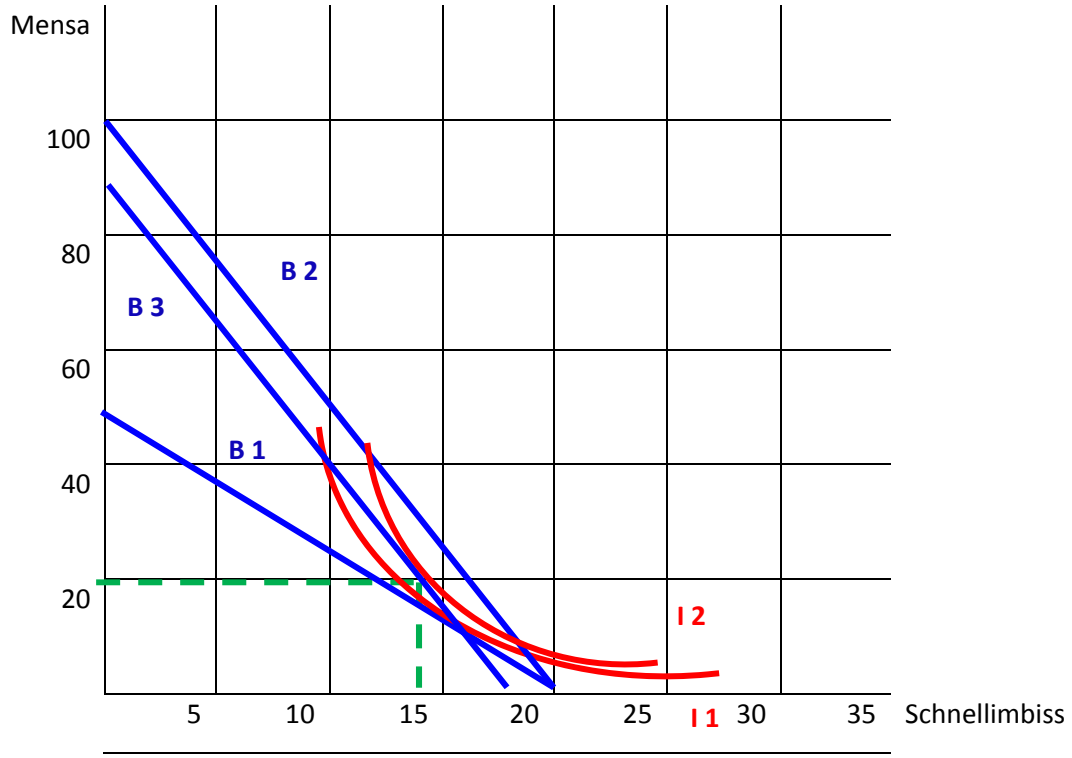
(1)



(2)


Mensa
100
80
60
40
20
B 2
B 1
5
10
15
20
25
30
35
Schnellimbiss
I 1

(3)


Mensa
100
80
60
40
20
B 2
B 3
B 1
I 2
5
10
15
20
25
I 1
30
35
Schnellimbiss

Die Budgetgerade B 3 befindet sich nun unterhalb von B 2. Mit dem verminderten Einkommen und dem gesunkenen Preis für das Mensa-Essen erreicht Fabian die höhere Indifferenzkurve I 2 und ist damit besser gestellt im Vergleich zur Ausgangssituation. Rechnerisch kann er sich bei dem neuen Preis für das Mensa-Essen trotz geringerem Einkommen die gleiche Kombination von 16*5 Schnellimbiss-Essen und 10*1 Mensa-Essen leisten. Der Nutzen für Fabian ist höher, da er mit geringerem Einkommen sich das Gleiche leisten kann. Nichts anderes drückt die weiter rechts gelegene Indifferenzkurve I2 aus. Allerdings hat sich der relative Preis zwischen Schnellimbiss und Mensa verändert. Das Mensa-Essen ist relativ gesehen günstiger geworden, so dass Fabian öfters in die Mensa und seltener in den Schnellimbiss gehen wird (In der Grafik 20 mal Mensa und 14 mal Schnellibmbiss).

Kapitel 1.3.2 Ü10

Der relative Preis zwischen Zigaretten und Nahrungsmittel hat sich verändert. Die Nahrungsmittel sind relativ billiger geworden, so dass Stefan mehr für Nahrungsmittel und weniger für Zigaretten ausgeben wird.

Kapitel 1.3.3 Einführungsaufgabe

a)

Preis in AE	Gesamte Nachfrage
0	50
1	40
2	30
3	20
4	10
5	0

b) Siehe Abbildung 10 im Lehrbuch.
c) Je höher der Preis desto geringer die Nachfrage und umgekehrt.

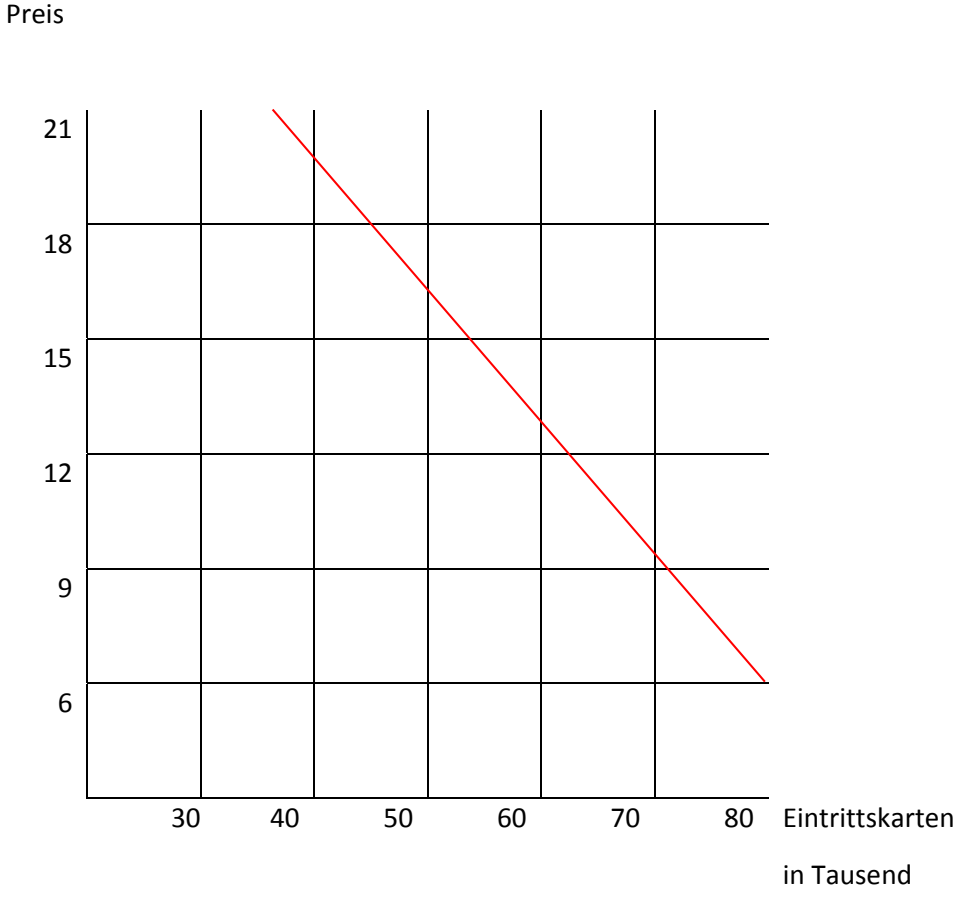
d) Lars kann an dieser Kurve ablesen, zu welchem Preis welche Menge an Korn verkauft wird. Deshalb nennt man sie auch Preis-Absatz-Kurve (PAF). Bei einem Preis von 3 AE würden 20 kg nachgefragt. Wenn Lars der alleinige Anbieter von Korn ist, dann weiß er, dass er 20 kg anbauen muss. Wenn noch andere Landwirte im Inselreich tätig sind, muss man sich noch einigen, wer wie viel von den 20 kg anbaut.

Kapitel 1.3.3 Ü11

(1)

Käufergruppe Preis €	**A**	**B**	**C**	**Gesamt-nachfrage**
6	30.000	5.000	45.000	80.000
9	27.000	4.500	40.000	71.500
12	24.000	4.000	35.000	63.000
15	21.000	3.500	30.000	54.500
18	18.000	3.000	25.000	46.000
21	15.000	2.500	20.000	37.500

(2)



(3) Die Nachfrage nach Eintrittskarten würde sich erhöhen.

(4) Die Stadt könnte den Ticketpreis mit einer Gebühr oder einer Steuer belegen, um ihn zu erhöhen, da dann die Nachfrage zurückgeht.

Kapitel 1.3.4 Einführungsaufgabe

a) Bei einem Preis von 5 AE wird 1 kg Tomaten, bei 3 AE 3 kg Tomaten und bei 1 AE werden 5 kg Tomaten nachgefragt.
b) Siehe Lehrbuch Abbildung 13. Die Nachfragekurve wird sich nach links verschieben, da die Nachfrager bei gleichem Preis eine geringere Menge kaufen.
c) Siehe Lehrbuch Abbildung 13. Die Nachfragekurve wird sich nach rechts verschieben, da die Nachfrager bei gleichem Preis bereit sind, eine höhere Menge zu kaufen.

Kapitel 1.3.4. Ü 12

(1) Linksverschiebung
(2) Linksverschiebung
(3) Rechtsverschiebung
(4) Linksverschiebung der Nachfragekurve für Bier und Rechtsverschiebung der Nachfragekurve für Wein

Kapitel 1.3.5 Einführungsaufgabe

a) Siehe Lehrbuch Abbildung 16. Wenn Lars der Preis um 1 AE steigert, kaufen die Nachfrager 5 kg weniger.
b) Siehe Lehrbuch Abbildung 17. Die Preiserhöhung bei den Möhren um 1 AE hat eine ungleich größere Auswirkung. Die Nachfrager würden 20 kg weniger kaufen, so dass Lars gar keine Möhren mehr verkaufen könnte.
c) Lars kann bei den Tomaten ruhig den Preis von 1 AE auf 2 AE anheben kann, von einer Preiserhöhung von 4 AE auf 5 AE wäre ihm aber abzuraten. Eine Preiserhöhung bei den Möhren ist noch weniger sinnvoll.
d) Bei den Tomaten ist bei einer Preiserhöhung von 2 AE auf 3 AE die Elastizität 0,5, bei einer Preiserhöhung von 4 AE auf 5 AE ergäbe sich eine Elastizität von 2. Dies liegt an der prozentualen Betrachtungsweise. Bei hohen Preisen und kleinen Nachfragemengen ist die Nachfragekurve elastisch, bei geringen Preisen und hohen Nachfragemengen ist sie eher unelastisch. Die Nachfrage wird also viel stärker auf eine Preiserhöhung von 4 auf 5 reagieren, so dass sie nicht ratsam ist.

Kapitel 1.3.5 Ü 13

Bei den Produkten mit einer Preiselastizität > 1 handelt es sich um eine elastische Nachfrage. Eine Erhöhung des Preises beispielsweise für Restaurantmahlzeiten bewirkt einen überdurchschnittlichen Rückgang der Restaurantbesuche.
Bei einer Preiselastizität <1 handelt es sich um eine unelastische Nachfrage. Bei einer Preiserhöhung beispielsweise für Eier sinkt die Nachfrage nur unterdurchschnittlich.

Kapitel 1.3.5 Ü 14

(1) Prozentuale Preisänderung: 0,95-1,31/1,31 *100= 27,5%
Prozentuale Nachfrageänderung: 546-500/500*100=9,2%
Preiselastizität= 9,2/27,5=0,33
(2) Erlös 01= 500*1,31=655
Erlös 02=546*0,95=518,70
(3) Der Gesamterlös ist gefallen.
(4) Eine Preiselastizität von < 1 bedeutet eine unelastische Nachfrage. Eine Preissenkung wird also eine geringere Nachfragesteigerung nach sich ziehen. Der Gesamterlös wird durch die Preissenkung also fallen.

Kapitel 1.3.5 Ü 15

(1) Ist das Vorzeichen der Kreuzpreiselastizität positiv, so bedeutet ein Preisanstieg des einen Gutes eine erhöhte Nachfrage nach dem anderen Gut. Dies bedeutet, dass es sich um Substitute handelt. Ist das Vorzeichen hingegen negativ, so bedeutet dies, dass ein Preisanstieg eines Gutes zu einer verringerten Nachfrage nach dem anderen Gut führt. Dies bedeutet, dass es sich um Komplementärgüter handelt.
(2) Hohe positive Elastizität bei Kalbfleisch und Rindfleisch bedeutet, dass es starke Substitutionsgüter sind, die von den Nachfragern leicht gegeneinander ausgetauscht werden. Negative Elastizität bei Autos uns Benzin bedeutet, dass es komplementäre Güter sind, die nur zusammen nachgefragt werden.
(3) Bei einem steigenden Preis für Kalbfleisch um 1% steigt die Nachfrage nach Rindfleisch um 1,43 %.
(4) Die Nachfrage der Autos steigt um 2,5 %.

Kapitel 1.3.5 Ü 16

Eine Einkommenserhöhung führt bei der Nachfrage nach Benzin zu einer unterdurchschnittlichen Erhöhung. D.h. es wird zunächst trotz höherem Einkommen nicht nennenswert mehr Benzin nachgefragt. Im Zeitablauf verändert sich dies und die Nachfrage nach Benzin steigt mit zunehmenden Einkommen stärker.

Bei der Nachfrage nach Autos verhält es sich genau umgekehrt. Eine Einkommenserhöhung führt zu einer stark gesteigerten Nachfrage nach Autos. Im Zeitablauf vermindert sich aber die Stärke der Nachfrageerhöhung.

Bei beiden Gütern handelt es sich um superiore Güter.

Kapitel 1.3.6 Einführungsaufgabe

a) **Menschen zeigen ungewöhnliches Nachfrageverhalten**
Bei Helen könnte man den Mitläufereffekt oder den Prestigeeffekt feststellen, da sie unbedingt genauso eine Kette wie Stefanie haben will. Sie erhofft sich davon vielleicht Anerkennung in der Gruppe oder sie möchte zeigen, dass sie sich diese Kette auch leisten kann. Für sie ist das soziale Prestige, das mit diesem Gut verbunden ist, wichtiger als der hohe Preis.
Menschen überschätzen ihre eigenen Fähigkeiten:
Helens schätzt ihre Fähigkeiten den Wert der Kette richtig zu bestimmen offensichtlich falsch.
Menschen glauben eher wenigen, aber markanten Informationen:
Es wäre gut möglich, dass Helen die Kette aufgrund der begeisterten Schilderung von Stefanie kauft, obwohl ihr alle anderen Inselbewohner mit guten Argumenten abraten.
Menschen suchen nach Belegen, die ihre Auffassungen bestätigen:
Auch wenn Helen einen Bericht der Stiftung Wartentest über die Qualität der Ketten lesen würde, würde sie mit großer Wahrscheinlichkeit nur die positiven Ergebnisse lesen, die negativen würde sie ignorieren.
Menschen verlassen sich auf Faustformeln:
So könnte es gut sein, dass sich Helen nur noch an die eine schöne Kette, die sie früher mal gekauft hat, erinnert und dies als Entscheidungsbasis nimmt, um die neue zu kaufen. Die vielen Fehlkäufe vergisst sie aber. So könnte ihre Faustformel lauten: Alle Kettenkäufe waren bisher gut.
Menschen handeln nicht konsistent im Zeitablauf:

Dies könnte erklären, warum Helen auch den viel zu hohen Preis für die Kette akzeptiert anstelle das Korn für spätere Zeit aufzuheben. Der angenehme Kettenkauf wird dem unangenehmen Sparen für schlechtere Zeiten vorgezogen

b) Bei steigendem Preis könnte dann die nachgefragte Menge steigen.

Kapitel 1.4.1 Einführungsaufgabe

a) Lars wird erst dann anfangen seine Möhren zu verkaufen, wenn er dafür etwas erhält. Umsonst wird er seine Möhren selbstverständlich nicht abgeben, da die Produktion von Möhren ihm Kosten verursacht.
b) Von dem Preis, den er erhält, wird er seine Kosten abziehen. Je höher der Preis, desto größer ist die Differenz, die er behalten kann und deshalb wird es bei einem steigenden Preis immer interessanter für ihn, Möhren zu verkaufen.
c) Siehe Lehrbuch Abbildung 23.
d) Die Angebotskurve hat einen steigenden Verlauf.
e) Die Angebotskurve hat einen steigenden Verlauf, wodurch die Zunahme des Angebots bei steigendem Preis widergespiegelt wird.
f) Je höher der Preis, desto höher wird die angebotene Menge sein und umgekehrt.

Kapitel 1.4.2 Einführungsaufgabe

a) Seinen Gewinn G berechnet ein Unternehmer, indem er von seinen Erlösen E seine Kosten K abzieht.

$$\boldsymbol{G = E - K}$$

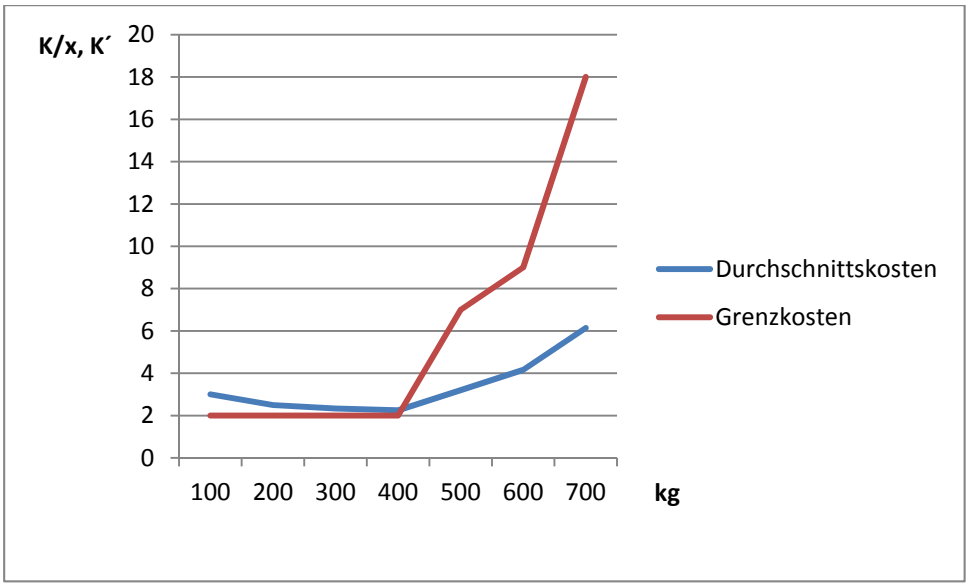
b)

Menge	Variable Durchschnittskosten	Variable Gesamtkosten	Fixe Kosten	Gesamtkosten	Durchschnitts-kosten	Grenz-kosten
0 kg	0	0	100	100	-	-
100 kg	2	200	100	300	3	2
200 kg	2	400	100	500	2,50	2
300 kg	2	600	100	700	2,33	2
400 kg	2	800	100	900	2,25	2
500 kg	3	1.500	100	1.600	3,20	7
600 kg	4	2.400	100	2.500	4,16	9
700 kg	6	4.200	100	4.300	6,14	18

c) Fixe Kosten sind Kosten, die unabhängig von der Herstellungsmenge anfallen.
d) Die Durchschnittskosten sinken zunächst mit steigender Produktionsmenge. Das liegt daran, dass die fixen Kosten auf immer mehr Produkte verteilt werden. So muss ein Produkt immer weniger von diesen Kosten tragen, damit alle fixen Kosten gedeckt sind und dadurch werden die Durchschnittskosten immer geringer. Man nennt das den Kostendegressionseffekt. Dies bleibt aber leider nicht so, je mehr man produziert. Eingesetzte Ressourcen bringen bei zusätzlichem Einsatz immer weniger Ertrag. Man muss also immer mehr einsetzen, um den

gleichen Ertragszuwachs zu erreichen. Die variablen Kosten pro Stück werden bei steigender Produktionsmenge dann steigen. Ab einem gewissen Zeitpunkt werden die Durchschnittskosten wieder zunehmen.

e)



f) Kann Lars einen Preis von 3 AE für ein kg Möhren erzielen, würde er bei einem Verkauf von 200 kg einen Erlös von $E(200) = 3 \cdot 200 = 600\ AE$ erhalten. Seine Kosten beliefen sich auf $K\ (200) = 100 + 2\ \cdot 200 = 500\ AE$. Er würde also einen Gewinn von $600 - 500\ = 100\ AE$ machen und sollte die 200 kg Möhren anbieten

g) Lars würde einen Erlös von $E\ (500) = 3\ \cdot 500 = 1.500\ AE$ erzielen. Bei 500 kg ergäben sich Kosten von $K\ (500) = 100 + 3\ \cdot 500 = 1.600\ AE$. Lars würde einen Verlust von 100 AE erzielen. Das Angebot von 500 kg Möhren ist also nicht lohnend für ihn.

Kapitel 1.4.2 Ü 17

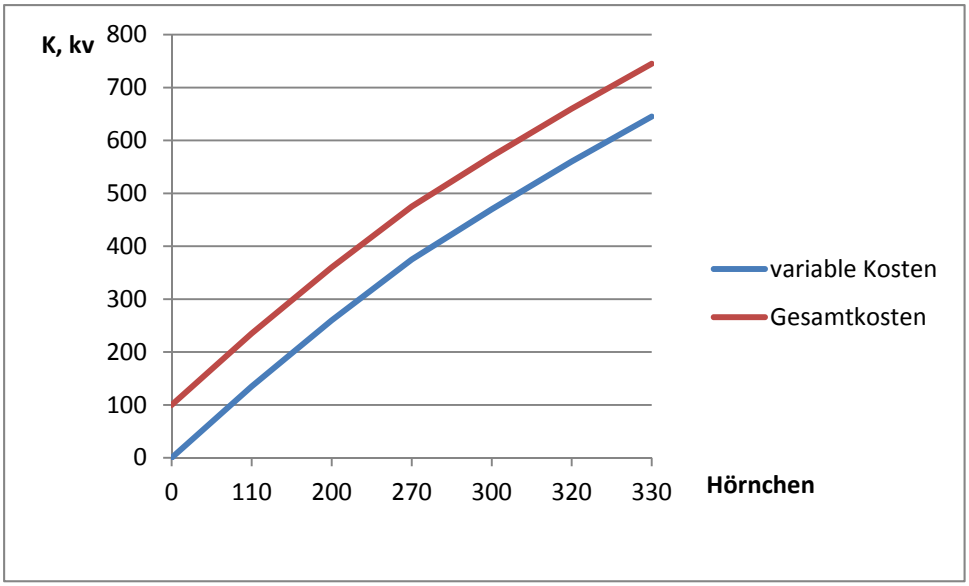
(1) Bei den Kosten für die Maschinen und die Gefriertruhen handelt es sich um fixe Kosten, da die Kosten unabhängig davon entstehen, ob und wie viel Eis produziert wird. Bei den anderen Einsatzfaktoren handelt es sich um variable Kosten.

(2) Variable Kosten 110*0,50+80= 135
Gesamtkosten = 135+100 =235

(3)

Mitarbeiter	Menge Hörnchen	Fixe Kosten	Variable Kosten	Gesamtkosten
0	0	100	0	100
1	110	100	135	235
2	200	100	260	360
3	270	100	375	475
4	300	100	470	570
5	320	100	560	660
6	330	100	645	745

(4)

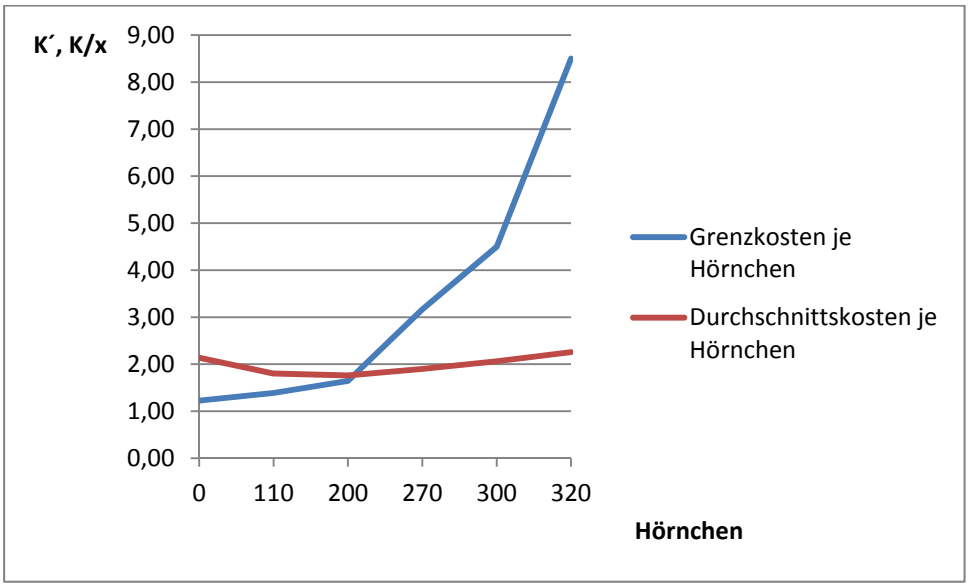


Kapitel 1.4.2 Ü 18

(1)+(2)

Mitarbeiter	Menge Hörnchen	Veränderung Menge Hörnchen	Fixe Kosten	variable Kosten	Gesamtkosten	Grenzkosten	Grenzkosten je Hörnchen	Durchschnitts kosten je Hörnchen
0	0		100	0	100			
1	110	110	100	135	235	135	1,23	2,14
2	200	90	100	260	360	125	1,39	1,80
3	270	70	100	375	475	115	1,64	1,76
4	300	30	100	470	570	95	3,17	1,90
5	320	20	100	560	660	90	4,50	2,06
6	330	10	100	645	745	85	8,50	2,26

(3)



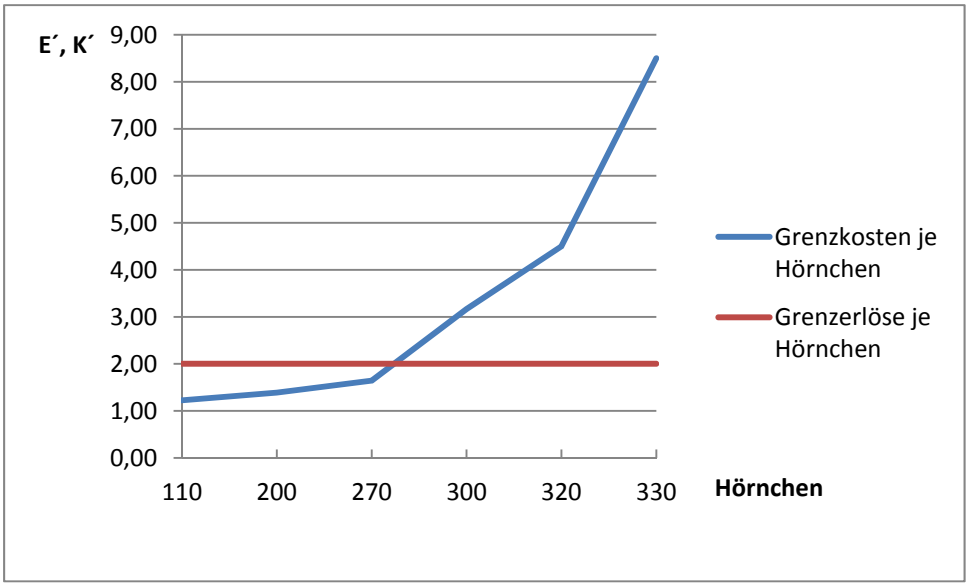
(4) Die Grenzkostenkurve schneidet die Durchschnittskostenkurve in ihrem Minimum.

Kapitel 1.4.2 Ü19

(1)

Menge Hörnchen	Gesamtkosten	Grenzkosten	Grenzkosten je Hörnchen	Erlöse	Grenzerlöse	Grenzerlöse je Hörnchen	Gewinn
0	100						-100
110	235	135	1,23	220	220	2	-15
200	360	125	1,39	400	180	2	40
270	475	115	1,64	540	140	2	65
300	570	95	3,17	600	60	2	30
320	660	90	4,50	640	40	2	-20
330	745	85	8,50	660	20	2	-85

(2)



(3)

Luigi sollte 270 Hörnchen anbieten, da bei dieser Menge sein Gewinn am höchsten ist. Bis zu dieser Menge sind die Grenzerlöse höher als die Grenzkosten, danach ist es umgekehrt und eine weitere Ausweitung seines Angebots lohnt sich für ihn nicht mehr.

Kapitel 1.4.3 Einführungsaufgabe

a) Zum Preis von 0 und 1 werden die Kosten der Anbieter nicht gedeckt. Sie sind nicht bereit unter den Kosten ihre Produkte anzubieten.

b)

Preis in AE	Gesamtes Angebot
0	0

1	0
2	10
3	20
4	30
5	40
6	50

c) Siehe Lehrbuch Abbildung 27.

d) Auch hier hat die Angebotskurve einen steigenden Verlauf wie beim individuellen Angebot. Je höher der Preis ist, desto mehr wird angeboten werden und umgekehrt.

e) Auch Anbieter handeln mitunter nicht rational. Vermieter vermieten ihre Wohnungen zu einem geringeren Preis, als sie könnten, weil sie die knappe finanzielle Situation des Mieters kennen und ihm helfen wollen, Ärzte behandeln Menschen in Entwicklungsländern umsonst und opfern sogar ihren Urlaub dafür, weil andere Menschen in Not sind.

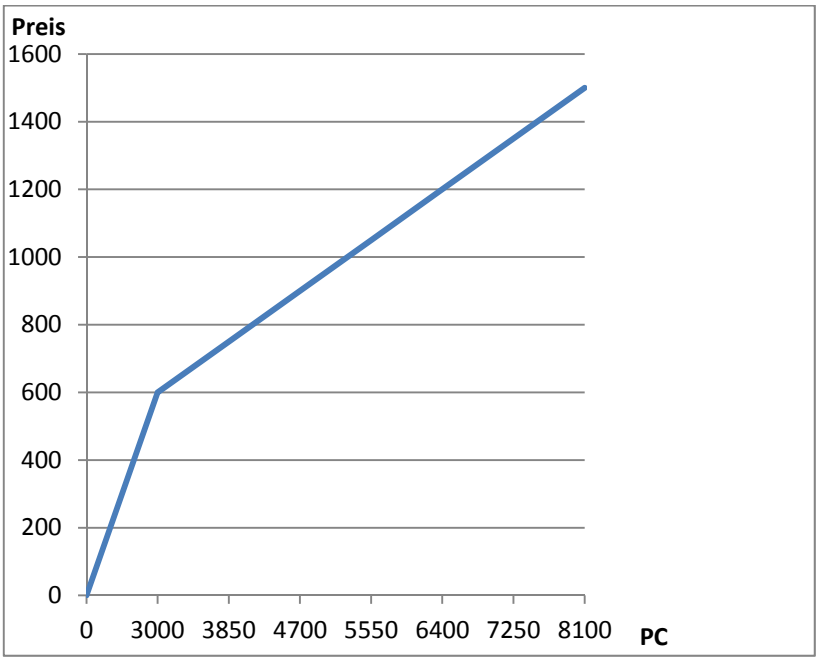
f)

Kapitel 1.4.3 Ü 20

(1)

Anbieter	A	B	C	Gesamtangebot
Absatzpreis €				
600	1000	800	1200	3000
750	1300	950	1600	3850
900	1600	1100	2000	4700
1050	1900	1250	2400	5550
1200	2200	1400	2800	6400
1350	2500	1550	3200	7250
1500	2800	1700	3600	8100

(2)



(3) Um die Anbieter zu einer höheren Angebotsmenge anzureizen, muss der erzielbare Angebotspreis erhöht werden. Dazu eignet sich eine Subvention, die die Anbieter zusätzlich zum Preis der Kunden pro PC erhält. Eine Steuer würde die Kosten des PC erhöhen und damit für einige Anbieter bei einem bestehenden Preis das Angebot unrentabel machen, so dass die Angebotsmenge eher sinken würde.

Kapitel 1.4.4 Einführungsaufgabe

a) Bei einem Preis von 2 werden 3 kg Tomaten und bei einem Preis von 1 werden 1,5 kg angeboten.
b) Siehe Lehrbuch Abbildung 29. Bei einer guten Ernte verschiebt sich die Angebotskurve nach rechts, da beim gleichen Preis mehr angeboten werden kann.
c) Siehe Lehrbuch Abbildung 29.Bei einer schlechten Ernte verschiebt sich die Angebotskurve nach links, da beim gleichen Preis weniger angeboten werden kann.
d) Technischer Fortschritt verschiebt die Angebotskurve nach rechts, gestiegene Kosten (z.B. durch Verteuerung der Rohstoffe) verschieben die Angebotskurve nach links.

Kapitel 1.4.4 Ü 21

a) Linksverschiebung der Angebotskurve
b) Rechtsverschiebung der Angebotskurve
c) Linksverschiebung der Angebotskurve

Kapitel 1.4.5 Einführungsaufgabe

Siehe Lehrbuch Abbildung 32. Kurzfristig ist eine Angebotsänderung nicht oder nur schwer möglich, da Lars erst wieder neue Tomaten anbauen muss, um eine größere Menge anbieten zu können. Vielleich hat er noch ein paar kg auf Vorrat, grundsätzlich ist aber seine Anpassungsfähigkeit eingeschränkt. Das Angebot ist also unelastisch. Eine Preiserhöhung führt zu einer geringen Mengenerhöhung.

Siehe Lehrbuch Abbildung 33. Langfristig kann Lars sein Angebot an Tomaten deutlich ausweiten, da er neue und mehr Tomaten anbauen kann. Sein Angebot ist also elastisch. Eine Preiserhöhung führt zu einer deutlichen Mengenerhöhung.

Kapitel 1.4.5 Ü 22

Bei stark ausgelasteten Zügen ist das Angebot sehr unelastisch. Trotz hoher Nachfrage kann die Bahn das Angebot kaum oder nicht mehr ausweiten (z.B. da sie zu wenig Wagons zur Verfügung hat). Daher wird die Bahn die vorhandenen Plätze zu einem höchstmöglichen Preis verkaufen.

Bei schlecht ausgelasteten Zügen kann die Bahn elastisch auf Nachfragesteigerungen reagieren, da sie noch freie Kapazitäten hat und wird den Preis wenn überhaupt nur mäßig anheben, um die Nachfrager nicht vom Kauf abzuhalten.