



Biela

Volkswirtschaftslehre verstehen

Wie funktioniert unsere Wirtschaft?





PDF-Version

Vielen Dank für den Erwerb eines Europa-Download-Produkts!
Diese PDF-Version ist eine Einzellizenz für Ihren persönlichen Gebrauch.

ISBN (PDF-Version): 978-3-8085-9319-6

Bei Fragen zu unseren Download-Produkten stehen wir Ihnen unter support@europa-lehrmittel.de gerne zur Verfügung.



FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Volkswirtschaftslehre verstehen

Wie funktioniert unsere Wirtschaft?

für Schule, Studium und Weiterbildung

über 300 Erarbeitungsfälle, Übungsfälle und praktische Beispiele

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

Europa-Nr.: 95435



Autor:

Sven Biela

Studiendirektor

Mannheim

Lektorat:

Dietrich Claus

Studiendirektor

Kleinaitingen

1. Auflage 2016

Druck 5 4 3 2

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

ISBN 978-3-8085-9543-5

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

Vorwort

Jeder Mensch muss in seinem Leben wirtschaftliche Entscheidungen treffen. Er ist abhängig von verschiedenen Einflussfaktoren und muss aus mehreren Möglichkeiten auswählen. Die Volkswirtschaftslehre versucht Antworten darauf zu geben, wie diese Entscheidungen getroffen werden. Damit hilft sie einen großen Teil der Welt zu verstehen, in der wir leben. Warum sind Wohnungen in großen Städten so teuer? Warum verdient ein Fußballstar mehr als eine Putzfrau? Warum ist Gold so teuer und Sand umsonst? Warum verdienen Menschen so unterschiedlich oder sind arbeitslos? Wofür geben Menschen ihr Einkommen aus? Dies sind u.a. Fragestellungen, die die Volkswirtschaftslehre untersucht. Weiterhin versucht die Volkswirtschaftslehre Antworten auf wirtschaftliche Probleme wie Arbeitslosigkeit, Inflation oder Umweltverschmutzung zu finden, zeigt aber gleichzeitig auch die Grenzen dieser Lösungsansätze auf.

Die Volkswirtschaftslehre ist aus den beschriebenen Gründen Teil aller Lehrpläne der Berufsschulen und der wirtschaftlichen Vollzeitschulen sowie ein Bereich der wirtschaftswissenschaftlichen Studiengänge. Schüler und Studenten sollen zu mündigen Bürgern werden, die wirtschaftliche Vorgänge und Probleme verstehen und wirtschaftliche Entscheidungen treffen können.

„Volkswirtschaftslehre verstehen“ richtet sich an alle **Schüler, Studenten und Teilnehmer von Fort- und Weiterbildungen**, die volkswirtschaftliche Zusammenhänge verstehen wollen. Ein nicht ganz unwichtiger „Nebeneffekt“ ist natürlich auch, dass Sie mit diesem Buch den Prüfungsstoff im Fach VWL für alle allgemein bildenden Schulen, Berufsschulen, Vollzeitschulen mit wirtschaftlichem Schwerpunkt und für das Grundstudium von wirtschaftswissenschaftlichen Studiengängen abdecken.

Der **Aufbau** des Buches orientiert sich am „Inselbeispiel“, einer zunächst ganz einfachen Volkswirtschaft, die mit der Zeit wächst und komplexer wird. An dieser wachsenden Volkswirtschaft werden nach und nach alle Probleme der Volkswirtschaftslehre erläutert und damit Schritt für Schritt natürlich nachvollziehbar.

Jedes Kapitel beginnt mit einer volkswirtschaftlichen Problemstellung, die schon in der Überschrift deutlich wird, und dazugehörigen Fragestellungen. Der Leser soll die Problemstellung verstehen und ihre Konsequenzen durchdenken. Sie soll bei dem Leser eine Problemhaltung schaffen, einen praktischen Bezug zu den abstrakten volkswirtschaftlichen Problemen herstellen und ihn anregen, sich erste Gedanken zu diesen Problemen zu machen. Der Leser kann nicht von vorne herein die Lösungen zu den Aufgaben ohne Hilfe erarbeiten. Daher bezieht sich der nachfolgende Text immer wieder auf die Einführungsaufgaben. Nachdem der Leser das Kapitel durchgelesen hat, sollte er in der Lage sein, die Einführungsaufgaben zu verstehen und zu lösen, ansonsten müsste er das Kapitel noch einmal durcharbeiten. In der Schule können diese Aufgaben zur Erarbeitung des Stoffes eingesetzt werden. Im anschließenden darstellenden Teil werden Stück für Stück auf diese Fragestellungen Antworten gegeben und somit wird die volkswirtschaftliche Theorie erschlossen. Am Ende wird noch einmal in einer Übersicht zusammengefasst, was in dem Kapitel gelernt wurde. Übungsfälle zu den einzelnen Unterkapiteln sollen helfen, den erlernten Stoff zu durchdenken und zu wiederholen. Am Ende größerer Themeneinheiten finden sich komplexe Wiederholungsübungen. Die Rubrik „nachgefragt“ möchte Praxisbeispiele geben, Bezüge zur realen Wirtschaftswelt herstellen, weitergehende Informationen vermitteln und kritische Anmerkungen zu den getroffenen Aussagen machen, ist aber für das grundsätzliche Verständnis nicht notwendig. Für die Einführungsfragen, die Übungsaufgaben und die Wiederholungsübungen gibt es einen Löser, um die Richtigkeit der Antworten noch einmal überprüfen zu können.

Das Buch hält sich bewusst an keine Themenreihenfolge von Lehrplänen. Alle Stoffgebiete, die in Lehrplänen vorkommen, werden abgedeckt, aber die Reihenfolge und die Tiefe der Themengebiete orientieren sich an einem intuitiven Erarbeiten der volkswirtschaftlichen Themenstellungen. Das beinhaltet sowohl den weitestgehenden Verzicht auf mathematische Herleitungen als auch auf bloße Begrifflichkeiten. Im Mittelpunkt steht vielmehr das Verständnis der volkswirtschaftlichen Zusammenhänge und Probleme.

Problemstellungen, die so nicht in den Lehrplänen auftauchen, aber von aktueller und praktischer Bedeutung sind, sind auf der Homepage des Verlages unter <http://www.europa-lehrmittel.de/zusatzmaterial95435> abrufbar. In den entsprechenden Kapiteln wird auf die zusätzlichen Darstellungen verwiesen.

Das Buch ist in Basiskapitel (im Inhaltsverzeichnis weiß unterlegt) und in weiterführende Kapitel (im Inhaltsverzeichnis grau unterlegt) unterteilt. Die Basiskapitel decken den Stoff der Berufsschule und der Wirtschaftslehre in allgemeinbildenden Schulen ab und sind ohne die weiterführenden Kapitel zu lesen und zu verstehen. Die weiterführenden Kapitel behandeln den zusätzlichen Stoff der wirtschaftlichen Vollzeitschulen und des Grundstudiums in wirtschaftswissenschaftlichen Fächern. Die Vorgabe ist natürlich nicht verbindlich und kann an die entsprechenden Prüfungsanforderungen angepasst werden.

Ich danke Herrn Dietrich Claus für sein hilfreiches Lektorat und Prof. Dr. Silke Heimes für ihre Mühe und ihre wertvollen Hinweise bezüglich Verständlichkeit und Form.

Ihr **Feedback** ist uns wichtig. Wenn Sie mithelfen möchten, dieses Buch für die kommenden Auflagen zu verbessern, schreiben Sie uns unter lektorat@europa-lehrmittel.de.

Sven Biela

Mannheim im Februar 2016

Inhaltsverzeichnis

1	Warum wirtschaftet der Mensch?	09
1.1	Wie werden die Inselbewohner mit verschiedenen Gütern versorgt?	10
	Menschen fangen an zu tauschen und ein paar Annahmen der Volkswirtschaftslehre	10
1.2	Wie werden die unterschiedlichen Tauschmöglichkeiten abgestimmt?	15
	Der Markt bringt die Tauschpartner zusammen	15
1.3	Wie verhalten sich Nachfrager?	16
1.3.1	Wieviel kauft Helen bei unterschiedlichen Preisen?	17
	Preis und nachgefragte Menge	17
1.3.2	Wie viel Tomaten und wie viel Korn wird sich Helen mit ihrem Einkommen kaufen?	19
	Budgetgerade	19
	Indifferenzkurven	21
	Nutzenmaximierung	22
	Konsumententscheidung	24
	Änderung der Budgetgeraden	26
1.3.3	Kann man vorhersagen welche Menge alle Nachfrager in einem Staat bei unterschiedlichen Preisen nachfragen?	29
	Die Marktnachfrage	30
1.3.4	Was passiert mit der Nachfrage, wenn sich andere Einflussfaktoren als der Preis ändern?	33
	Verschiebung der Nachfragekurven	33
1.3.5	Wie reagiert Helen auf Änderungen des Preises?	35
	Die Preiselastizität der Nachfrage	36
	Die mathematische Herleitung der Preiselastizität der Nachfrage	38
	indirekte Preiselastizität der Nachfrage (Kreuzpreiselastizität)	41
	Einkommenselastizität	42
1.3.6	Warum kauft Helen, obwohl der Preis steigt? oder Warum handelt der Mensch nicht immer rational?	43
	Verhaltensökonomie	43
1.4	Wie verhalten sich die Anbieter?	47
1.4.1	Wie viele Güter wird Lars bei unterschiedlichen Preisen anbieten?	47
	Der Preis und die angebotene Menge	48
1.4.2	Wie viel kg Möhren soll Lars zu welchem Preis anbieten?	49
	Gewinn, Erlöse und Kosten des Anbieters	49
1.4.3	Kann man vorhersagen welche Menge alle Anbieter in einem Staat bei unterschiedlichen Preisen anbieten?	58
	Das Gesamtangebot	58
1.4.4	Was passiert mit der Angebotskurve, wenn sich andere Einflussfaktoren außer dem Preis ändern?	61
	Verschiebung der Angebotskurven	62
1.4.5	Wie reagiert Lars auf Änderungen des Preises?	63
	Preiselastizität des Angebots	64
	Die mathematische Herleitung der Preiselastizität des Angebots	66

1.5	Wie bringt der Markt Anbieter und Nachfrager zusammen?	67
1.5.1	Wie hoch ist der Preis für Möhren, wenn viele Landwirte viele Bürger mit landwirtschaftlichen Gütern versorgen sollen?	68
	Die Preisbildung auf Märkten ohne Marktmacht	68
	Der Gleichgewichtspreis	70
1.5.2	Ist das Marktergebnis gerecht und die beste Lösung?	73
	Konsumenten- und Produzentenrente	74
1.5.3	Die Nachfrager mögen keine Möhren mehr oder eine Ernte fällt schlecht aus: Welche Folgen hat das für Gleichgewichtspreis und -menge?	79
	Verschiebungen der Angebots- und Nachfragekurven	79
	Preisinformationen	84
1.5.4	Welche Konsequenzen für das Angebot haben Preise auf einem Markt ohne Marktmacht?	85
	Kurz- und langfristiges Angebot auf Märkten ohne Marktmacht	86
	Veränderungen der Nachfrage bei kurzfristiger und langfristiger Angebotskurve auf dem Wettbewerbsmarkt	91
1.5.5	Warum fühlt sich Helen übers Ohr gehauen und stinkt es im Inselreich? oder Warum funktioniert der Markt nicht immer?	93
	Marktversagen	94
1.5.6	Wie legt Lars seinen Preis fest, wenn er der einzige Anbieter ist und warum ist Stefanie nicht begeistert darüber?	97
	Preisbildung beim Monopol	99
	Grenzkosten und Grenzerlöse des Monopolisten	101
	Marktversagen	105
1.5.7	Warum bekommt Lars den Hals nicht voll und will seine Möhren noch teurer verkaufen?	107
	Preisdifferenzierung beim Monopol	107
1.5.8	Warum kann Lars trotz Konkurrenz seine Preise doch in einem begrenzten Rahmen beeinflussen?	110
	Die monopolistische Konkurrenz	110
	Marktversagen	113
1.5.9	Wie bildet sich der Preis, wenn neben Lars auch Ludger Möhren anbietet?	114
	Preisbildung beim Oligopol	115

2 Warum haben wir Geld? 129

2.1	Britta hat genügend Tauschgüter und kann trotzdem keine Tomaten kaufen. Wie kann das sein?	129
	Die Funktionen des Geldes	129
2.2	Britta beginnt Geld zu leihen und zu verleihen: Warum gibt es Banken?	133
	Die Funktionen der Banken	133
2.3	Warum wird Geld plötzlich zu einem eigenen Gut?	136
	Geld wird gehandelt: Der Geldmarkt	136
2.3.1	Wovon hängt es ab, ob und wie viel Geld die BRIBA anbietet?	137
	Das Geldangebot	137
2.3.2	Wovon hängt es ab, wie viel Geld Helen braucht und ob und in welcher Höhe Lars einen Kredit bei der BRIBA aufnimmt?	142
	Die Geldnachfrage	142
2.3.3	Wie bestimmt sich der Preis für Geld?	145

2.3.4	Welche Konsequenzen hat die Änderung der Geldmenge durch die Zentralbank IZB?	147
	Binnenwert und Kaufkraft des Geldes	147
2.3.5	Warum hat Helen Angst vor steigenden Preisen?	149
	Die Inflation	149
	Die Messung der Inflation durch den Verbraucherpreisindex	150
	Inflationsarten	154
	Inflationsursachen	155
	Transmissionsmechanismus	157
	Folgen der Inflation	163
2.3.6	Wie kann die IZB die Geldmenge in dem Inselreich beeinflussen und was ist die richtige Geldmengenhöhe?	166
	Die Steuerung des Geldangebots durch die Zentralbanken	166
	Die richtige Höhe der Geldmenge	171
	Exkurs: Deflation	175

3 Warum handeln Länder untereinander? **183**

3.1	Warum tauscht Stefanie mit anderen Inselreichen Güter?	183
	Gründe des Außenhandels	184
3.2	Wie funktioniert die Bezahlung des Warentauschs mit dem Nachbarinselreich, wenn unterschiedliche Währungen bestehen?	190
	Der Wechselkurs	190
	Bestimmungsgründe des Wechselkurses	194
	Auswirkungen von Wechselkursänderung auf Ex- und Import	197
3.3	Wie kann sich Stefanie einen Überblick über die Geschäfte mit dem Nachbarinselreich verschaffen?	198
	Die Zahlungsbilanz	199
	Zahlungsbilanzungleichgewichte und deren Ausgleich	200

4 Wie beeinflusst der Staat das wirtschaftliche Geschehen? **207**

4.1	Welche Auswirkungen hat es, wenn Stefanie in den Preismechanismus eingreift, um den Beschwerden der Bürger abzuhelpfen?	208
	Staatliche Beeinflussung von Angebot, Nachfrage und Preis	209
4.2	Wie kann Stefanie externe Effekte bekämpfen?	216
	Die Internalisierung externer Effekte	217
4.3	Wer sorgt für öffentliche Güter?	223
	Bereitstellung öffentlicher Güter	223
4.4	Soll Stefanie Monopole erlauben?	224
	Wettbewerbspolitik	225
4.5	Wie kann Stefanie feststellen, wie es dem Inselreich wirtschaftlich geht?	227
	Das Bruttoinlandsprodukt	227

4.6	Wie kann Stefanie feststellen, ob die wirtschaftliche Situation des Inselreiches sich verbessert oder verschlechtert?	229
	Das reale und das nominale Bruttoinlandsprodukt	230
4.7	Wie kann Stefanie dafür sorgen, dass der Wohlstand des Inselreiches weiter steigt indem die wirtschaftliche Leistungskraft wächst?	231
	Wirtschaftswachstum	232
4.8	Warum hat die Wirtschaft des Inselreiches Auf- und Abwärtsbewegungen und was kann Stefanie dagegen unternehmen?	238
	Der Konjunkturverlauf	239
	Gründe für Konjunkturschwankungen	243
	Maßnahmen gegen Konjunkturschwankungen – Stabilitätspolitik	255
	Fiskalpolitik	258
	Geldpolitik	264
	Pro Stabilisierungspolitik	266
	Contra Stabilisierungspolitik	267
4.9	Warum muss sich Stefanie damit abfinden, dass immer einige im Inselreich arbeitslos sind und welche Maßnahmen kann sie trotzdem ergreifen?	272
	Die Messung der Arbeitslosigkeit	272
	Arten von Arbeitslosigkeit	274
	Maßnahmen gegen Arbeitslosigkeit	276
4.10	Soll Stefanie in die Einkommensverteilung unter den Bewohnern des Inselreiches eingreifen?	279
	Gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung	279
4.11	Kann Stefanie Inflation und Arbeitslosigkeit gleichzeitig bekämpfen oder muss sie sich entscheiden?	285
	Das magische Vier- oder Vieleck	285
	Die Phillips-Kurve	297
4.12	Wie weit soll sich Stefanie in das Wirtschaftsgeschehen einmischen?	313
	Wirtschaftsordnungen	313
	Abkürzungsverzeichnis	316
	Nützliche Literatur	317
	Stichwortverzeichnis	318

1

Warum wirtschaftet der Mensch?

Sechs Abenteuerurlauber haben ein Segelboot gekauft und gehen auf große Segelfahrt. Sie planen die großen Ozeane dieser Welt zu bereisen.

Folgende 6 Personen befinden sich auf dem Segelboot:

Ulf (U), Unternehmer aus Dortmund, Hersteller von Werkzeugen, hat sich von seinen hohen Gewinnen ein Ferienhaus auf Mallorca gebaut

Stefanie (St), seit 10 Jahren Abgeordnete des deutschen Bundestages, Mitarbeiterin im Finanzausschuss

Britta (B), Bankangestellte

Helen (H), in der Ausbildung zur Bürokaufrau

Hannes (H), angestellter Schreinermeister in einer Möbelfabrik

Lars (L), Landwirt, bewirtschaftet in der Nähe von Münster seinen Bauernhof

Die Personen stehen für ganze Personengruppen im Wirtschaftsleben. Ulf repräsentiert die Gruppe der Unternehmer (U), Helen und Hannes die der privaten Haushalte (H), Britta die der Banken (B), Stefanie die der Politiker und damit den Staat (St) und Lars die der Landwirte (L), die aber auch niemand anders als Unternehmer sind. Wenn also von den Personen die Rede ist, sind damit die entsprechenden Personengruppen gemeint. Die Darstellung von einzelnen Personen als Repräsentanten vereinfacht die Erläuterungen.

Mitten auf dem Atlantik geraten die sechs in einen großen Sturm, der ihr Schiff vollkommen zerstört. Glücklicherweise werden sie auf einer kleinen, einsamen Insel angespült und können sich so alle retten. Von dem Schiff ist nicht mehr viel übrig, insbesondere sind die technischen Anlagen (Funkgerät usw.) nicht mehr zu gebrauchen. Wo genau sie sich im Atlantischen Ozean befinden, wissen sie nicht.



1.1 Wie werden die Inselbewohner mit verschiedenen Gütern versorgt?

Nachdem sie sich von dem Schock erholt haben, versuchen die Abenteuerurlauber Pläne aufzustellen, um ihr Überleben zu sichern. Sie beginnen auf der Insel Pflanzen anzubauen, Werkzeuge herzustellen, Felder zu bestellen usw. Dabei versucht jeder nach seinen Qualifikationen zu arbeiten: z. B. kümmert sich Lars um den Pflanzenanbau und Ulf ist für die Herstellung von Werkzeugen zuständig.

Stefanie ist zur Präsidentin des Inselreiches bestimmt worden, um die Aktivitäten zu koordinieren und das Inselreich zu verwalten. Nach einer Weile interessiert sie, ob die Bewohner des Inselreiches auch mit allen notwendigen Gütern versorgt werden, wobei die Volkswirtschaftslehre unter Gütern auch Dienstleistungen versteht. Sie beobachtet die Güterverteilung über eine Woche und ist zu folgenden Ergebnissen gekommen:

Bewohner	Ulf	Helen	Hannes	Lars	Stefanie
angebotene Güter	10 Werkzeuge	20 Stunden Arbeit	40 Stunden Arbeit	5 kg Tomaten 20 kg Korn	40 Stunden Arbeit
Bedarf der Bewohner nach den einzelnen Gütern	1 kg Tomaten 40 Stunden Schreinerarbeit	3 kg Tomaten 5 kg Korn	3 kg Tomaten 10 kg Korn	2 kg Tomaten 8 Werkzeuge 25 Stunden Feldarbeit	2 kg Tomaten 4 kg Korn

- Aus welchen Gründen werden sie Güter in welcher Höhe nachfragen?
- Welche Gründe haben die Bewohner ihre Güter anzubieten?
- Warum sind die Güter knapp? Welches Problem entsteht daraus?
- Nennen Sie Gründe dafür, dass die Bewohner des Inselreiches die Güter untereinander tauschen wollen.
- Welche Probleme werden bei diesen Tauschgeschäften auftreten?
- Wie sollen die Wünsche der Inselbewohner abgestimmt werden?

Menschen fangen an zu tauschen und ein paar Annahmen der Volkswirtschaftslehre

Die Volkswirtschaftslehre untersucht Gruppen von Menschen, die Entscheidungen zu ihrer ökonomischen Lebensgestaltung treffen müssen. Zu ihrer Erklärung stellen Volkswirtschaftler Theorien über die Verhaltensweisen der Menschen auf und hoffen damit Prognosen über die zukünftige Verhaltensweisen abgeben zu können. Den Menschen stehen nur begrenzte Ressourcen (Mittel, um Güter herzustellen) zur Verfügung und sie müssen mit dieser Knappheit klar kommen. Dazu sind Regelungen notwendig, wie diese Ressourcen unter den Menschen verteilt werden.

Dabei geht die Volkswirtschaftslehre von bestimmten Grundbedingungen aus:

1. Menschen müssen aus einer Vielzahl von Alternativen auswählen.

Menschen können frei entscheiden. Sie müssen allerdings auswählen, weil nicht alle Alternativen gleichzeitig in Anspruch genommen werden können und Güter und Einkommen nicht in unbegrenztem Umfang zur Verfügung stehen sondern knapp sind. Dies beinhaltet insbesondere, dass man etwas anderes aufgeben muss, wenn man sich für eine Alternative entschieden hat. Bei seiner Auswahl wird der Mensch also nicht nur nach der Alternative schauen, die er haben möchte, sondern auch nach der, die er dafür aufgeben muss. Die Volkswirtschaftslehre nennt dies **Opportunitätskosten**. Helen kann sich vielleicht nicht gleichzeitig Tomaten und Korn leisten und überlegt, ob sie lieber auf Tomaten oder auf Korn verzichtet.

Übung 1: Wählen und Opportunitätskosten

Sie müssen in der nächsten Klausur dringend eine gute Note schreiben, um die Versetzung zu schaffen. Sie haben noch eine Woche Zeit bis dahin. Sie haben sich entschlossen zum Lernen ein neues Buch anzuschaffen, das Ihnen von anderen empfohlen worden ist. Mit dem Buch (und natürlich der notwendigen Zeit, es durcharbeiten) würden Sie die Klausur auf jeden Fall bestehen. Sie können sich das Buch in der örtlichen Buchhandlung sofort zum Preis von 25€ sofort kaufen oder es im Internet für 23€ bestellen, allerdings beträgt die Lieferzeit 2 Tage. Falls Sie sich für den Bezug über das Internet entscheiden, haben Sie schon überlegt in den zwei Tagen ins Kino und schwimmen zu gehen.

Beschreiben Sie in diesem Beispiel, welche Wahlentscheidungen Sie treffen müssen und welche Opportunitätskosten für Sie dabei entstehen.

2. Menschen reagieren auf Anreize

Anreize sind etwas, was Menschen zum Handeln bewegt. Steigt der Preis für 1 kg Tomaten, werden Menschen sich überlegen, ob sie nicht weniger davon kaufen wollen. Vor allem für Politiker, die sich in das wirtschaftliche Leben der Menschen einmischen, ist es wichtig zu wissen, wie der Mensch auf diese Anreize reagiert. Dies versucht die Volkswirtschaftslehre zu untersuchen.

Nachgefragt: Steueranreize

Dass Menschen sehr stark auf Anreize reagieren, kann man am Beispiel eines steuerlichen Anreizes nach der Wiedervereinigung sehen. Wenn man in den Neubau oder die Renovierung von Wohnungen in den neuen Bundesländern investierte konnte man eine Sonderabschreibung von bis zu 50 % verteilt auf ein bis fünf Jahre geltend machen. Normalerweise darf man nur 2% der Anschaffungskosten eines vermieteten Gebäudes als Abschreibung geltend machen, was einer Abschreibungsdauer von 50 Jahren entspricht. Dies sollte den Aufbau in den neuen Bundesländern fördern und die Wohnungslage verbessern. Der Anreiz wirkte viel stärker als von den Politikern gedacht. Nach ein paar Jahren gab es in den neuen Bundesländern ein Überangebot an Wohnraum und viele Gebäude und Wohnungen stehen heute noch leer.

Übung 2: Anreize

Politiker versuchen Verhalten von Bürgern zu beeinflussen. Erläutern Sie in den folgenden Beispielen, warum Politiker das Verhalten beeinflussen möchten und die Entscheidung den Bürgern nicht selbst überlassen wollen.

- (1) Krankenkassen beteiligen sich an den Kosten für Fitnesskurse.
- (2) Auf den Kauf von Zigaretten wird eine Tabaksteuer erhoben.
- (3) Kindergartenplätze werden vom Staat bezuschusst.
- (4) Beim Kauf von Benzin erhebt der Staat Mineralölsteuer.

3. Menschen entscheiden rational

Menschen wägen Alternativen gegeneinander ab und treffen ihre Entscheidung in Hinblick auf ein bestimmtes Ziel. Sie haben einen Plan, den sie verfolgen, um ihr Ziel zu erreichen. So überlegt ein Arbeitnehmer, wie er mit seinem Einkommen die beste Auswahl von Gütern kauft, um den größten **Nutzen** zu haben. Das Streben nach einem hohen Nutzen unterstellt die Volkswirtschaftslehre als grundlegendes Handlungsprinzip des Menschen. Unter Nutzen werden das Lebensglück, das Wohlergehen, der Genuss und die Zufriedenheit verstanden. Selbst wenn jemand etwas ohne Gegenleistung spendet, maximiert er nach der Meinung vieler Volkswirtschaftler seinen Nutzen, da er ein gutes Gefühl dadurch bekommt, dass er anderen Menschen geholfen hat. Er handelt im Sinne der Volkswirtschaft daher rational. Die Annahme der Rationalität hat sich als relativ robust für die grundsätzliche Vorstellung von menschlichen Verhaltensweisen erwiesen. Von ihr gibt es natürlich Ausnahmen und insbesondere kann man damit nicht das Verhalten eines einzelnen Menschen in allen Situationen vorhersagen. Die Annahme genügt aber, um ein ausreichendes Wissen zu erlangen, wie Menschen ökonomisch entscheiden und auf wirtschaftliche Anreize reagieren. Dies ist vor allem bei Ratschlägen für Politiker wichtig, die wirtschaftspolitische Entscheidungen treffen müssen.

Nachgefragt: Irrationales Verhalten

Gerade diese Annahme hat viel Kritik erfahren und wird von immer zahlreicher werdenden Wissenschaftlern angezweifelt. Ihrer Meinung nach handelt der Mensch in so vielen Situationen nicht rational und deshalb kann diese Annahme nicht benutzt werden, um sein Verhalten vorherzusagen. Sie sind überzeugt, dass gerade dieses irrationale Verhalten zu den großen wirtschaftlichen Krisen in den letzten Jahren geführt hat und es eines Umdenkens in der Volkswirtschaftslehre bedarf, um diese Krisen zu erklären. In diesem Buch wird die Annahme der Rationalität zunächst übernommen, um die volkswirtschaftlichen Grundmodelle zu erläutern. Auf die Kritik wird dann im Kapitel Verhaltensökonomie in der für dieses Buch angemessenen Kürze eingegangen.

Übung 3: Rationalität und Irrationalität

Susanne und Nina wollen sich ein neues Auto kaufen. Für Susanne ist ein Auto nur ein nützliches Fortbewegungsgerät, das sie von A nach B bringt, Nina ist begeistert von Autos und betrachtet das Autofahren als Erlebnis und Lebensgefühl. Sie haben sich zwei verschiedene Modelle angeschaut:

Modell XiLui aus China: 80 PS, zwei Farben verfügbar, Verbrauch 6 l/100 km, Preis 10.500 €

Modell Grols Groyce aus England: 80 PS, fünf Farben verfügbar, Verbrauch 7 l/100 km, Preis 11.700€.

Begründen Sie, für welchen Autotypen die beiden sich jeweils entscheiden werden und welche der Entscheidungen Sie als rational oder irrational einordnen würden.

4. Menschen entscheiden in kleinen Schritten

Menschen treffen Entscheidungen immer in kleinen Schritten. Wenn Sie sich überlegen, ob Sie Schokolade essen wollen, entscheiden Sie nicht sofort, ob Sie eine ganze Tafel essen oder nicht, sondern nur ein Stück (oder vielleicht auch zwei) und ihre Entscheidung für das nächste Stück wird anders ausfallen, wenn Sie vorher schon eine Tafel gegessen haben oder noch nicht. Die Volkswirtschaftler nennen dies Grenzbetrachtung. Nachfrager kaufen ein Gut, wenn es ihnen einen höheren Nutzen bringt als der Zustand vorher (**Grenznutzen**). Ist der Nutzen nach dem Kauf geringer, werden sie das Gut nicht kaufen. Unternehmer produzieren ein weiteres Gut nur, wenn der Erlös, den sie mit dem Verkauf zusätzlich erzielen (**Grenzerlös**), höher ist, als die Kosten, die durch die zusätzliche Produktion verursacht werden (**Grenzkosten**).

Übung 4: Grenzbetrachtung

Fabian hat zur Finanzierung seines Studiums im Internet einen T-Shirt-Handel gegründet. Er bedruckt T-Shirts nach den individuellen Wünschen der Kunden, die ihm dafür Fotos, Zeichnungen etc. schicken müssen. Der Druck eines T-Shirts kostet ihn 5€. Abhängig davon, welchen Preis er nimmt, schwankt die Anzahl der Kundenaufträge:

Aufträge	Preis	Zusätzliche Einnahmen durch Preissenkung und Absatzsteigerung (Grenzerlös)	Zusätzliche Kosten durch Absatzsteigerung (Grenzkosten)	Vergleich Grenzerlös und Grenzkosten
0	8€	?	?	?
20	7€	?	?	?
50	6€	?	?	?
100	5€	?	?	?
150	4€	?	?	?
200	3€	?	?	?

Wie viel T-Shirts wird Fabian anbieten?

5. Jeder Mensch hat bestimmte Bedürfnisse, die er befriedigen muss.

Der amerikanische Psychologe Abraham Maslow hat diese Bedürfnisse in einer Pyramide dargestellt.



Quelle: <http://www.coaching-corner.com/pyramide.html>

Abbildung 1: Bedürfnispyramide nach Maslow

Die einzelnen Stufen bedeuten:

- (1) Körperliche Grundbedürfnisse (Essen, Trinken, Schlafen, Sexualität, ...)
- (2) Sicherheit (Sicherer Arbeitsplatz, „ein Dach über dem Kopf haben“, ...)
- (3) Soziale Beziehungen (Partnerschaft, Familie, Freundeskreis, ...)
- (4) Soziale Anerkennung (Karriere, Status, Macht, ...)
- (5) Selbstverwirklichung (Entfaltung der Talente, Gerechtigkeit, ...)

Da nicht jeder Mensch diese Bedürfnisse alleine befriedigen kann, muss er von anderen Menschen, die diese Bedürfnisse befriedigen können, entsprechende Güter eintauschen. Durch den **Tausch** werden beide Tauschparteien besser gestellt, als sie es ohne den Tausch gewesen wären: Jeder bekommt, was er gewollt hat, und niemandem wird etwas gegen seinen Willen genommen. Insofern ist der Tausch ein Verfahren zur Optimierung der Verteilung von Gütern und Dienstleistungen.

Da andere Menschen zumeist nur etwas hergeben, wenn sie etwas dafür bekommen, muss der Mensch etwas anbieten, gegen das er das Gut, das er gerne zur Bedürfnisbefriedigung haben möchte oder braucht, eintauschen kann. Dabei muss sich der Mensch stets entscheiden, was er jetzt gegen was eintauschen möchte.

Der Tausch ermöglicht es den Menschen außerdem, sich auf die Herstellung eines Gutes zu spezialisieren. Er kann nun das Gut, für das er die besten Voraussetzungen mitbringt, herstellen und gegen alle anderen, die er noch benötigt, eintauschen. Lars kann besser Möhren anbauen als Werkzeuge herstellen. Wenn er dies machen würde, hätten sie bestimmt eine geringe Qualität. Deshalb ist es besser, dass Ulf als Fachmann die Werkzeuge herstellt und Lars sie gegen Möhren eintauscht. Die Spezialisierung bringt Vorteile, da die Güter in der gesamten Volkswirtschaft besser, schneller und kostengünstiger hergestellt werden können.

Damit der Tausch stattfinden kann, muss es einen **Abstimmungsmechanismus** geben, der die beiden Tauschpartner zusammenbringt und festlegt, wie viele Mengen von den jeweiligen Gütern getauscht werden. Optimal wäre es, wenn bei dieser Abstimmung alle Bedürfnisse befriedigt und keine Ressourcen verschwendet würden. Dieser Abstimmungsmechanismus ist in der heutigen Zeit vor allem der

Markt, mit dem wir uns im nächsten Kapitel beschäftigen. Es gab noch andere Abstimmungsmechanismen wie z. B. die sog. Planwirtschaft, bei der der Staat die Koordination übernimmt, aber aufgrund von tiefgreifenden politischen Veränderungen in der Welt gibt es die Planwirtschaft fast gar nicht mehr und soll deshalb nur am Ende des Buches kurz betrachtet werden.

Bei den Tauschgeschäften ergibt sich das Problem, dass die beiden Tauschpartner nicht immer das entsprechende Gut haben, das der andere eintauschen möchte. Somit kommen viele Tauschgeschäfte gar nicht zustande und beide Parteien sind unzufrieden. Außerdem können sich die beiden Tauschpartner evtl. nicht einigen, wie viel von dem einen Gut gegen das andere getauscht werden sollte.

Die oben aufgeworfenen Fragen sollen nun nach und nach beantwortet werden.

1.2 Wie werden die unterschiedlichen Tauschmöglichkeiten abgestimmt?

Stefanie überlegt nun, wie sie die Bewohner des Inselreiches dazu bringen kann, ihre Güter zu tauschen, damit alle zufrieden sind und das bekommen, was sie benötigen. Sie lädt alle Einwohner am nächsten Tag auf einen großen Platz ein. Dort stellt sie alle in einer Reihe auf. Der erste ist Lars und er soll seine Wünsche äußern. Er sagt, dass er ganz dringend jemanden für die Feldarbeit braucht, da er die Arbeit nicht alleine schafft.

- a) Was wird jetzt passieren? (Beachten Sie dabei auch die Tabelle über die Bedürfnisse und die angebotenen Güter der einzelnen Inselbewohner)
- b) Als nächster ist Ulf an der Reihe. Was wird passieren?
- c) Ordnen Sie die Inselbewohner den Begriffen Nachfrager und Anbieter zu.
- d) Als Markt wird ein Ort bezeichnet, an dem Anbieter und Nachfrager aufeinander treffen. Ist die Veranstaltung von Stefanie damit ein Markt?
- e) Finden Sie andere Beispiele für Märkte.

Der Markt bringt die Tauschpartner zusammen

Der Begriff **Markt** bezeichnet den Ort, an dem Waren regelmäßig gehandelt oder getauscht werden. Er regelt das Zusammenführen von Angebot und Nachfrage an Waren, Dienstleistungen und Rechten. Anbieter und Nachfrager tauschen sich über ihre Güter und ihren Bedarf aus und versuchen handelseinig zu werden. **Nachfrager** zeigen dabei ihren tatsächlichen Bedarf an Gütern an (z. B. Helen mit Tomaten und Korn), **Anbieter** wollen ihre Waren und Dienstleistungen verkaufen (z. B. Ulf mit Werkzeugen).

Dabei sind die Märkte meistens gar nicht organisiert wie in unserem Fall durch Stefanie. Lars kann einfach ein Schild vor sein Haus stellen mit der Aufschrift „Möhren zu verkaufen“. Wenn Helen oder Britta vorbei kommen und das Schild lesen, können sie entscheiden, ob sie Möhren kaufen wollen. Sollte jemand interessiert sein, wird auch niemand die Verhandlungen führen, wie viel Lars für 1 kg Möhren als Gegenleistung haben will. Das handeln die beiden dann selbst aus und entweder einigen sie sich oder eben nicht. Ist Helen z. B. bereit 1 Stunde Arbeit gegen 2 kg Möhren zu tauschen, dann hat sich ein Preis von 1:2 gebildet. Ein **Preis** gibt also das Austauschverhältnis zwischen zwei Gütern an.

In einer großen Volkswirtschaft bilden sich so große Gruppen von Anbietern und Nachfragern, die miteinander in Kontakt treten. Die insgesamt gehandelte Menge und die Preise werden nicht von einem Einzelnen bestimmt sondern sie ergeben sich wie von selbst durch das Zusammenspiel aller Teilnehmer am Markt automatisch. Somit sorgt der Markt für die Versorgung der Volkswirtschaft mit Gütern.

Übung 5: Tausch, Markt, Anbieter, Nachfrager und Preis

Fabians Handel mit T-Shirts ist gut angelaufen. Er bietet über eine Internetseite seine T-Shirts an, die Interessenten bestellen über seine Homepage die T-Shirts. Daniel, ein Freund von ihm hat, nachdem er von dem Erfolg Fabians gehört hat, einen Internetbuchhandel mit Wirtschaftslehrbüchern gegründet. Fabian möchte von ihm ein VWL-Buch für 18€ kaufen. Daniel möchte dafür 3 T-Shirts mit einem Werbeaufdruck von seinem Buchhandel bei Fabian erwerben. Sie kommen überein, dass Fabian ihm im Gegenzug zu dem VWL-Buch 3 bedruckte T-Shirts liefert.

Beschreiben Sie, warum hier ein Markt zustande kommt, wer Anbieter und Nachfrager ist, und welcher Preis sich bildet.

Zusammenfassung

Sie haben in diesem Kapitel gelernt,

- dass der Mensch auswählen muss, auf Anreize reagiert, rational handelt und Bedürfnisse hat.
- warum der Mensch anfängt Güter zu tauschen.
- wie der Markt Menschen mit Tauschwünschen zusammenbringt und koordiniert.
- was ein Preis ist.

1.3 Wie verhalten sich Nachfrager?

Betrachten wir zunächst das Verhalten der Nachfrager. Es ist abhängig von unterschiedlichen Einflussfaktoren:

- Preis des betrachteten Gutes
- Preise anderer Güter
- Einkommen
- Erwartungen
- Präferenzen (Wünsche)

Wir schauen uns die einzelnen Faktoren genauer an.

1.3.1 Wieviel kauft Helen bei unterschiedlichen Preisen?

Helen hat 20 Stunden Arbeit zu bieten, die sie gerne gegen andere Güter eintauschen möchte. Unterstellen wir, dass sie dafür nur Tomaten und Korn kaufen will. Der Preis stellt, wie schon beschrieben, das Austauschverhältnis zwischen Tomaten und Arbeit dar. Bezeichnen wir 1 Stunde Arbeit als 1 Arbeitseinheit (AE).

Folgende Tabelle zeigt, wieviel Arbeitseinheiten Helen für wieviel kg Tomaten tauschen würde:

Preis pro kg in AE	Menge an Tomaten, die Helen dafür tauschen würde
0	12 kg
1	10 kg
2	8 kg
3	6 kg
4	4 kg
5	2 kg
6	0 kg

- f) Warum will Helen nicht mehr als 12 kg Tomaten eintauschen, auch wenn sie nichts kosten?
- g) Warum will Helen bei steigendem Preis immer weniger Tomaten haben?
- h) Warum will Helen bei einem Preis von 6AE gar keine Tomaten mehr?
- i) Erstellen Sie mit diesen Zahlen eine Nachfragekurve mit dem Preis auf der y-Achse und der Menge auf der x-Achse.
- j) Welchen Verlauf hat die Nachfragekurve?
- k) Begründen Sie den Verlauf der Nachfragekurve.
- l) Vervollständigen Sie folgenden Satz über den Verlauf der Nachfragekurve:
Je der Preis, desto die nachgefragte Menge und umgekehrt.

Preis und nachgefragte Menge

Selbst wenn die Tomaten nichts kosten würden, sie sie also geschenkt bekommen würde, würde Helen nicht mehr als 12 kg dafür tauschen. Irgendwann sind selbst die tollsten Tomaten zu viel und einem wird davon übel. Dies nennt man die **Sättigungsmenge**.

Bei steigendem Preis ist sie immer weniger bereit, Tomaten zu kaufen. Sie würde dann eher auf andere Güter wie Möhren oder Korn ausweichen. Wir hatten schon besprochen, dass eine Entscheidung für eine bestimmte Alternative immer ein Verzicht auf andere Alternativen bedeutet. Helen muss mit steigendem Tomatenpreis immer mehr auf andere Güter verzichten und dazu ist sie nicht bereit. Man nennt dies auch Opportunitätskosten (siehe Kapitel 1.1). Dies sind Kosten, die entstehen, wenn man auf etwas verzichten muss. Und diese Kosten steigen für Helen, je teurer die Tomaten werden. Deshalb wird sie bei steigendem Preis immer weniger Tomaten haben wollen. Man sagt deshalb, dass die **Nachfrage negativ vom Preis abhängig** ist.

Bei einem Preis von 6AE kauft Helen gar keine Tomaten mehr, da sie dann auf zu viele andere Güter verzichten müsste und das ist es ihr nicht wert. Die anderen Güter haben dann einen höheren Nutzen für sie als die teuren Tomaten. Der Preis, bei dem nichts mehr nachgefragt wird, nennt man **Prohibitivpreis**.

Im Fall von Helen kann man den Zusammenhang zwischen nachgefragten Tomaten und dem Preis grafisch so darstellen:

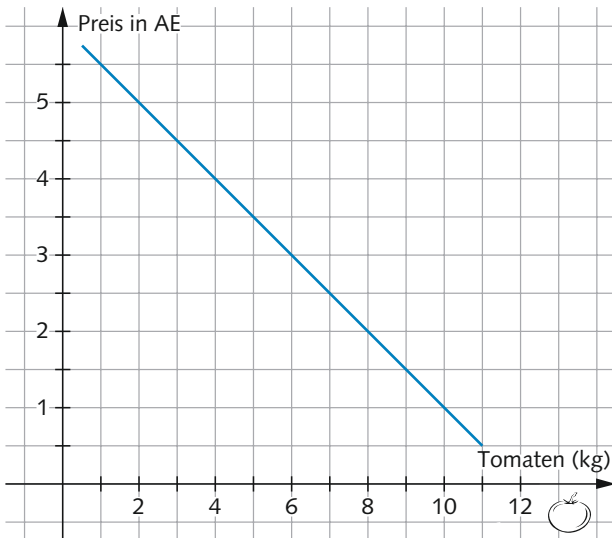


Abbildung 2: Nachfragekurve

Die Nachfragekurve hat einen fallenden Verlauf, was die Zunahme der Nachfrage bei sinkendem Preis widerspiegelt. Je höher der Preis ist, desto geringer wird die nachgefragte Menge sein und umgekehrt.

Zusammenfassung

Sie haben im letzten Kapiteln gelernt,

- welche Faktoren die Nachfrage grundsätzlich beeinflussen.
- wie Preise die Nachfrage im Speziellen beeinflussen.