

Joachim Ragnitz (ifo Institut, NL Dresden)

Vorlesung „Einführung in die Wirtschaftspolitik“ für Lehramtsstudiengänge und Politikwissenschaften, WS 2016/2017

Bei Rückfragen: e-mail an ragnitz@ifo.de

Vorbemerkung: Die Vorlesung soll grundlegende Kenntnisse der Volkswirtschaftslehre für „fachfremde“ Studierende vermitteln. Die Teilnehmer sollen in die Lage versetzt werden, wirtschaftspolitische Sachverhalte unter Berücksichtigung fachlicher Überlegungen eigenständig zu beurteilen; hierfür wird im Laufe der Veranstaltung an geeigneter Stelle Bezug auf aktuelle wirtschaftspolitische Diskussionen genommen. Das Manuskript konzentriert sich demgegenüber auf die Vermittlung der volkswirtschaftlichen Grundlagen. Es kann und will die vertiefte Lektüre einschlägiger Lehrbücher nicht ersetzen.

Teil 1: Mikroökonomische Theorie (Theorie des Haushalts, des Unternehmens, Funktionsmechanismen von Märkten)

1. Einführung

Im Kern der Volkswirtschaftslehre steht die Frage, wie rational handelnde Individuen Entscheidungen treffen. Diese Frage ist immer dann nicht trivial, wenn die Ausstattung mit Ressourcen (z.B. Produktionsfaktoren oder Geldmittel) begrenzt ist (also Knappheiten vorliegen) und deswegen nicht alle Wünsche oder Bedürfnisse in gleicher Weise erfüllt werden können. Es geht also zunächst einmal darum zu analysieren, wie ein gegebenes Budget von den wirtschaftlichen Akteuren auf verschiedene mögliche Verwendungen aufgeteilt wird (=Theorie des Haushalts bzw. Theorie der Unternehmung) und welche Transaktionen zwischen den Wirtschaftssubjekten sich daraus ergeben. Dies steht im Mittelpunkt der sogenannten mikroökonomischen Theorie.

Hieraus leitet sich die gesamtwirtschaftliche Betrachtung (die makroökonomische Theorie) ab, bei der es darum geht, die Gesetzmäßigkeiten aufzudecken, nach denen sich das Zusammenwirken größerer Gruppen von Wirtschaftssubjekten bestimmt (also z.B. „die Konsumenten“ als Zusammenfassung aller einzelnen Haushalte; „die Unternehmen“ als Zusammenfassung aller produzierenden Einheiten; „der Staat“ oder auch „das Ausland“). In der Makroökonomik geht es unter anderen um die Frage, wie trotz unkoordinierten Handelns

der einzelnen Akteure ein (Markt-)Ergebnis erreicht werden kann, dass die Wohlfahrt (oder auch: den gesellschaftlichen Nutzen) maximiert und unter welchen Bedingungen wirtschaftliche Systeme stabil sind. Außerdem wird untersucht, wie kurzfristig bestehende Budgetrestriktionen langfristig aufgehoben werden können und welche Rolle dem Staat im Wirtschaftsleben zukommt. Die makroökonomische Theorie und ihre Anwendungen bzw. Erweiterungen steht im Mittelpunkt des zweiten Teils des Manuskripts (wird nachgereicht).

1.1. Arbeitsteilung als wesentliche Determinante ökonomischer Prozesse

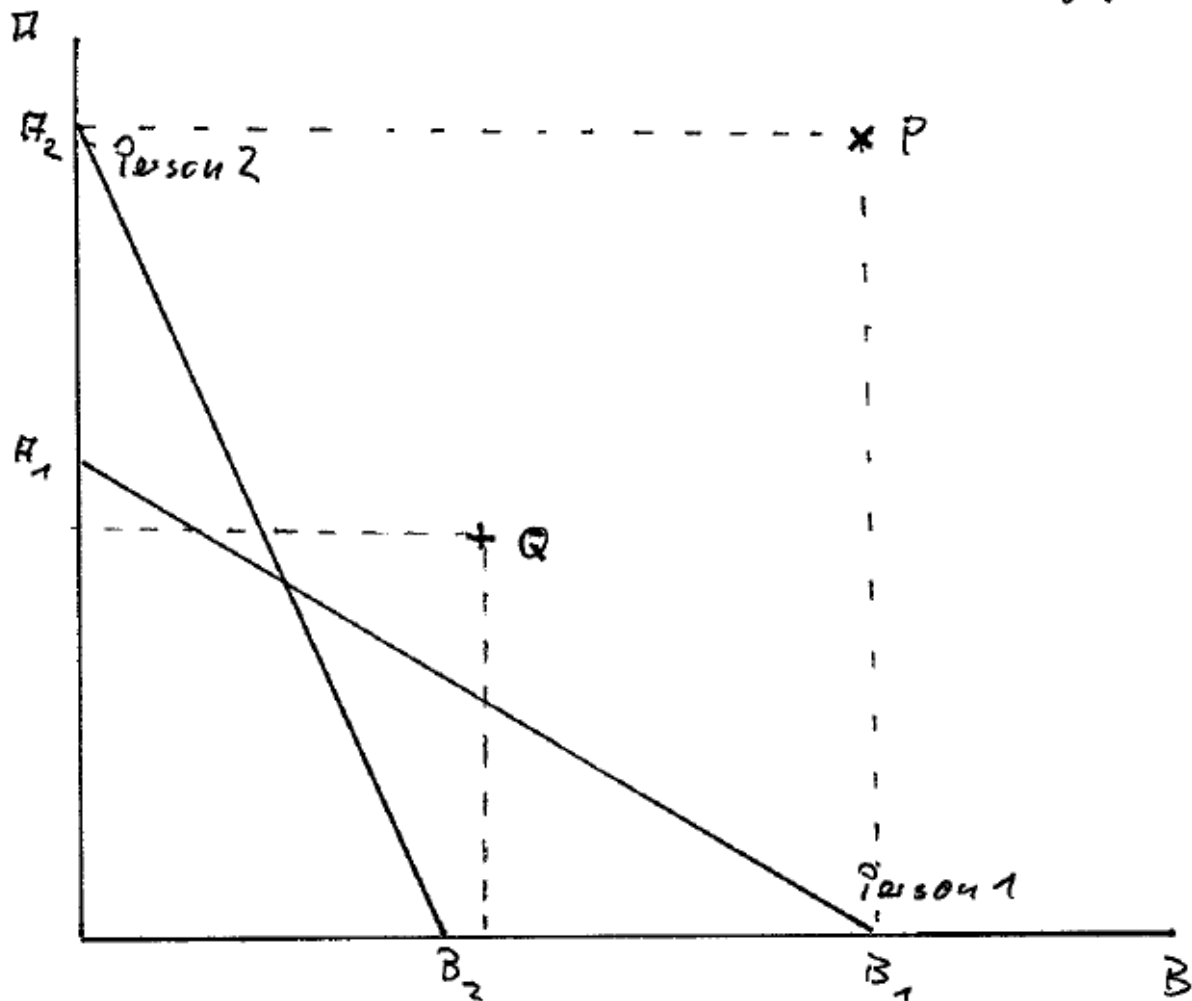
Ökonomische Austauschbeziehungen sind die fundamentale Voraussetzung für Wohlstand. Auf individueller Ebene ist dies ohne weiteres einsichtig: Wenn jeder Einzelne alle von ihm zu konsumierenden Güter selber herstellen würde, wäre das Wohlstandsniveau äußerst niedrig; denkbar ist dies wohl nur in agrarisch geprägten Gesellschaften, wo jeder Haushalt alle von ihm konsumierten Güter (das wären dann wohl in erster Linie Nahrungsmittel) selber produzieren würde. Selbst dann würden sich wahrscheinlich die einzelnen Haushaltsmitglieder auf die Tätigkeiten konzentrieren, für die sie am besten geeignet wären. Das bedeutet: Arbeitsteilung bedeutet Spezialisierung, die dabei resultierende Überschussproduktion (also über den eigenen Bedarf hinaus) wird an Märkten gegen Güter eingetauscht, die von anderen Wirtschaftssubjekten produziert werden. Die Spezialisierung wiederum führt im Zweifel dazu, dass von allen Gütern größere Mengen zur Verfügung stehen als im Falle der Selbstversorgung (oder Autarkie), im einfachsten Fall allein aufgrund unterschiedlicher (angeborener oder erlernter) Fertigkeiten, im günstigeren Fall aber aufgrund von Produktivitätsvorteilen, die allein aufgrund größerer Losgrößen entstehen (zum Beispiel aufgrund von Lerneffekten, aufgrund der Verwendung spezialisierter Werkzeuge, aufgrund einer Senkung von Produktionskosten bei größeren Stückzahlen (weil z.B. Vorbereitungsarbeiten dann nur einmal ausgeführt werden müssen)). Arbeitsteilige Prozesse und das Vorhandensein von Märkten sind insoweit grundlegende Bedingung dafür, dass ein höheres Wohlstandsniveau für jeden Einzelnen erreicht werden kann.

Ein Beispiel: Angenommen, ein Individuum kann in der zur Verfügung stehenden Arbeitszeit entweder 100 Brote backen oder 20 Fische angeln; natürlich ist auch eine Aufteilung der Arbeitszeit auf beide Tätigkeiten möglich (also z.B. 50 Brote und 10 Fische oder 25 Brote und 15 Fische). Das Austauschverhältnis (die sogenannte „Grenzrate der Transformation“) zwischen Fischen und Broten beträgt somit 1 Fisch=5 Brote. Damit hat man zugleich eine Maßzahl für den „Wert“ eines Fisches aus Sicht dieser Person (dieser Wert ist grundlegende Determinante des Preises, der sich bei marktlichen Austauschbeziehungen einstellen wird).

Bei Autarkie beträgt die gesamte zur Verfügung stehende Menge an Gütern also 100 (50, 25 ...) Brote und 0 (10, 15...) Fische. Zwei identische Personen mit gleichen Fähigkeiten könnten also bei vollständiger Spezialisierung zusammen über 100 Brote und 20 Fische verfügen (bzw. eine beliebige andere Mengenkombination innerhalb der gegebenen Produktionsmöglichkeiten) – was aber keinen Wohlfahrtsgewinn bedeutet (teilt man beispielsweise hälftig auf, so erhält jeder 50 Brote und 10 Fische, also genauso viel wie bei isolierter Produktion). Wenn das zweite Individuum jedoch andere Fähigkeiten aufweist (also zum Beispiel in gleicher Zeit zwar nur 20 Brote, aber dafür 100 Fische produzieren kann), so kann die Gesamtmenge der zur Verfügung stehenden Güter erhöht werden: Bei vollständiger Spezialisierung von Person 1 auf das Backen von Brot, von Person 2 auf den Fang von Fischen stehen insgesamt 100 Brote und 100 Fische zur Verfügung (bei hälftiger Aufteilung also jeweils 50 Brote und 50 Fische), was für jeden 40 Fische mehr bedeutet als im ersten Fall.

Das genannte Beispiel lässt sich auch graphisch darstellen (vgl. Abb. 1): Auf den beiden Achsen sind die Mengen der Güter A und B angegeben, die von den beiden Individuen 1 und 2 produziert werden können; die jeweiligen Produktionsmöglichkeiten sind durch die Linien A_1B_1 (Produktionsmöglichkeiten von Person 1) und A_2B_2 (Produktionsmöglichkeiten von Person 2) angegeben. Bei unterschiedlichen Produktivitäten (angezeigt durch die unterschiedliche Steigung der beiden Produktionsmöglichkeitenkurven) resultiert bei vollständiger Spezialisierung von Person 1 auf Gut B bzw. von Person 2 auf Gut A eine Gesamtmenge $P=B_1+A_2$. Bei hälftiger Aufteilung sind die Konsummöglichkeiten für jeden einzelnen dann gegeben durch den Punkt Q: Jeder kann von jeweils einem Gut mehr konsumieren als bei Autarkie (das entspricht dem zugeordneten Punkt auf den jeweiligen Produktionsmöglichkeitenkurven).

Abb. 1



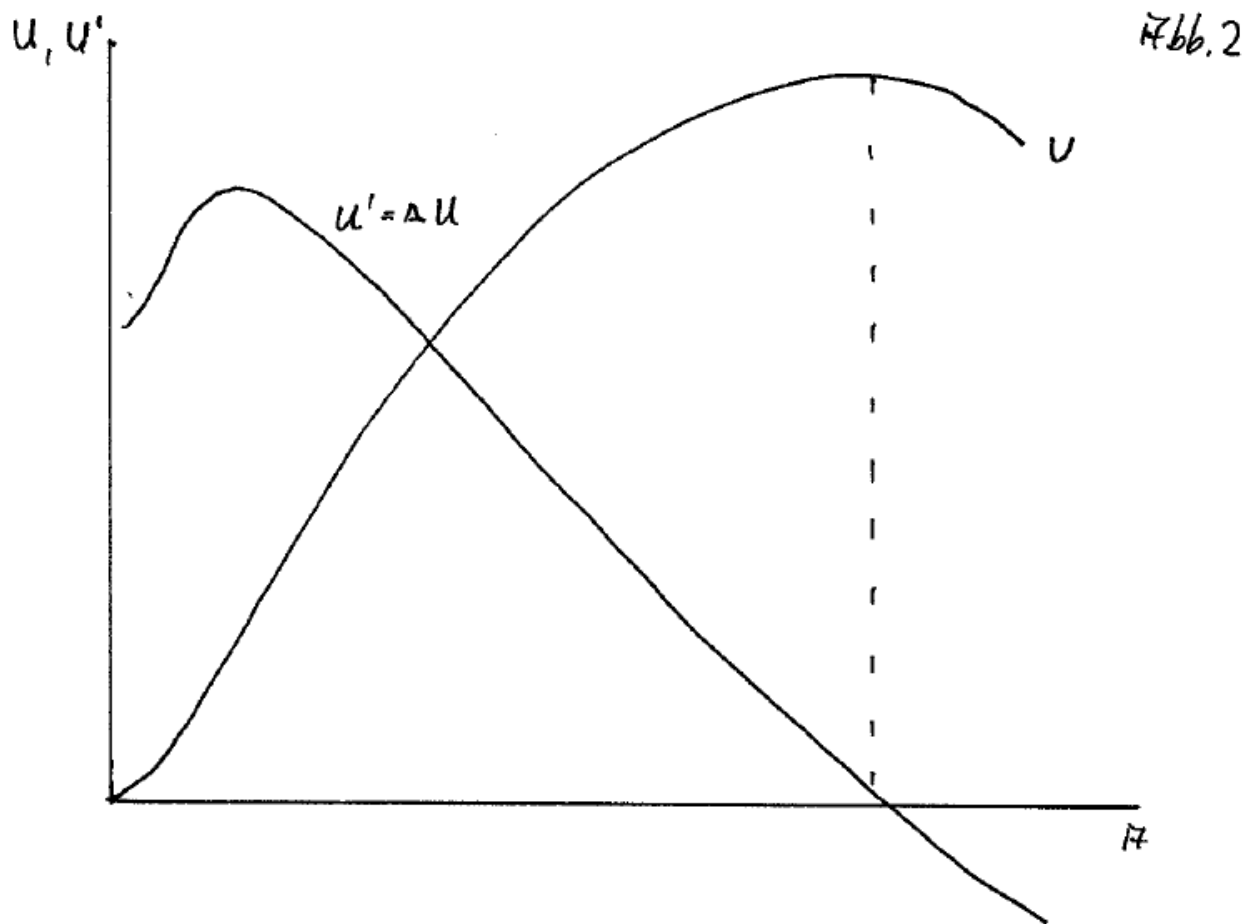
Wichtig ist: Relevant für arbeitsteilige Prozesse sind dabei nicht „absolute“ Vorteile, die ein wirtschaftlicher Akteur bei der Produktion eines oder mehrerer Güter aufweist, sondern die relativen (oder auch: komparativen Vorteile): Selbst wenn in dem genannten Beispiel Person 2 bei beiden Produktionen eine höhere Produktivität aufweist, wird das Gesamtprodukt dann maximiert, wenn sich beide auf die Produktion konzentrieren, die sie am besten beherrschen.

Das gleiche Prinzip gilt im Übrigen nicht nur für Individuen, sondern auch für Länder, ein Argument für einen freien Handel zwischen unterschiedlichen Wirtschaftsräumen (beispielsweise in der Europäischen Union, oder, aktuell, zwischen der EU und den USA): Immer wenn ein Handelspartner Spezialisierungsvorteile aufweist, lohnt sich ein freier internationaler Austausch; dass es (nicht-ökonomische) Argumente gegen Freihandel geben kann, ist davon unberührt.

1.2. Theorie des Haushalts

Was bestimmt nun das Handeln der einzelnen Wirtschaftssubjekte? Dies ist Gegenstand der sogenannten „mikroökonomische Theorie“. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, wie rational handelnde Wirtschaftssubjekte Wahlentscheidungen treffen. Wirtschaftssubjekte können dabei private Haushalte (als Konsumenten, aber auch als Anbieter von Arbeitsleistung und Sparkapital) und Unternehmen (als Produzenten, und in dieser Eigenschaft als Nachfrager nach Produktionsfaktoren, unter anderem Arbeit und Kapital) sein. Es wird unterstellt, dass diese strikt nach dem ökonomischen Kalkül handeln („homo oeconomicus“): Haushalte treffen Entscheidungen so, dass sie ihren individuellen Nutzen maximieren, Unternehmen treffen Entscheidungen mit dem Ziel der Gewinnmaximierung. Dass dies eine Vereinfachung der Realität darstellt, ist unbestritten, es hilft aber, die grundlegenden Mechanismen des Marktgeschehens zu verstehen.

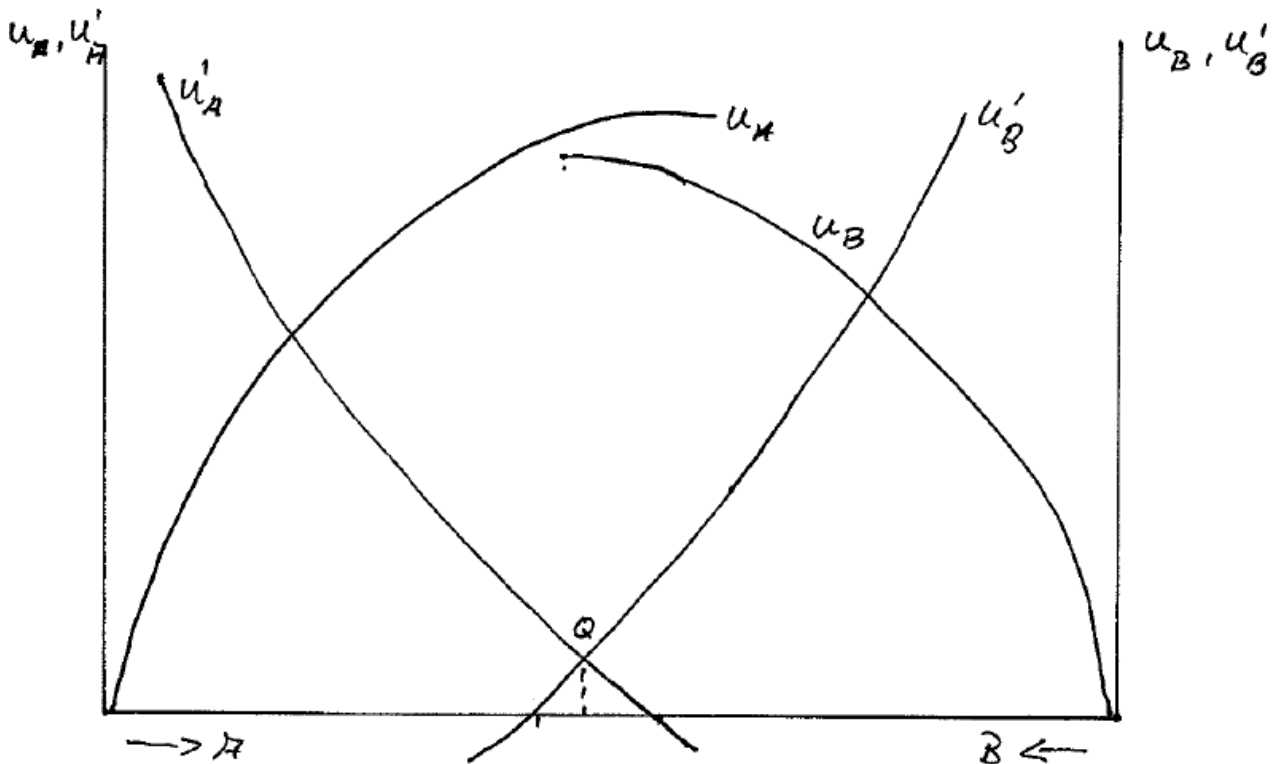
Güter (das können Waren, aber auch Dienstleistungen sein) dienen der Befriedigung der Bedürfnisse eines Haushalts. Die Verfügbarkeit über diese Güter bringt ihm insoweit einen Nutzen ein. Hieraus folgt, dass sich eine (mathematische) Funktion definieren lässt, die den individuellen Nutzen in Abhängigkeit von der Verfügbarkeit eines Gutes beschreibt. Grundlegend ist dabei die Vorstellung, dass diese Funktion einen typischen Verlauf aufweist: Mit zunehmender Verfügbarkeit eines Gutes x steigt der Nutzen U an, jedoch mit abnehmenden Zuwächsen ΔU . Denkbar (und in den meisten Fällen auch plausibel) ist es, dass ab einem bestimmten Wert die durch weiter steigende Güterverfügbarkeit erreichbaren Nutzenzuwächse sogar negativ werden. Insoweit gilt das „Gesetz des abnehmenden Grenznutzens“ (Grenznutzen=Veränderung des absoluten Nutzenniveaus bei steigender Verfügbarkeit eines Gutes; mathematisch: die erste Ableitung der Nutzenfunktion, $U'=\Delta U$), auch als „Erstes Gossen'sches Gesetz“ bezeichnet (nach Hermann Heinrich Gossen, 1810-1858). Ein nutzenmaximierendes Individuum (oder Haushalt) wird also genau die Menge an Gütern nachfragen, die zu einem Grenznutzen von Null führt: Solange der Grenznutzen noch positiv ist, würde ein steigender Konsum dieses Gutes noch zu einem Anstieg des Gesamtnutzens führen; sobald der Grenznutzen negativ ist, würde eine verringerte Verfügbarkeit den Gesamtnutzen erhöhen. In Abbildung 2 ist dieser Zusammenhang graphisch dargestellt. Dabei sind der Nutzen bzw. der Grenznutzen auf der Ordinate abgetragen, die Menge des konsumierten Gutes A auf der Abzisse. Das Nutzenmaximum wird dort erreicht, wo der Grenznutzen gerade einen Wert von Null erreicht.



Der maximalen Nutzen wird natürlich nur erreicht, wenn das insgesamt verfügbare Budget ausreicht, die entsprechende Menge des Gutes A auch zu erwerben – ansonsten wird ein entsprechend geringeres Nutzenniveau realisiert.

Das beschriebene Nutzenkalkül lässt sich jetzt auf den Fall von zwei Gütern ausdehnen. Hier ist die Frage jetzt, wie ein gegebenes Budget auf die beiden Güter aufzuteilen ist, um den Gesamtnutzen zu maximieren. Der Gesamtnutzen ergibt sich dabei als Summe der Nutzen aus dem Konsum von Gut A und dem Konsum von Gut B. Hier lautet die Regel, dass die verfügbaren Mittel so auf die beiden Güter aufgeteilt werden müssen, dass die Grenznutzen aus dem Konsum von Gut A bzw. von Gut B einander entsprechen (sogenanntes „Zweites Gossen'sches Gesetz“). Solange nämlich die Grenznutzen bei beiden Gütern unterschiedlich sind, kann durch bloße Veränderung der Budgetaufteilung noch ein Zuwachs des Gesamtnutzens erzielt werden. Abbildung 3 stellt dies graphisch dar. Dabei ist die Menge des konsumierten Gutes A von links nach rechts, die Menge des konsumierten Gutes B von rechts nach links abgetragen, wobei die Grenzen der resultierenden Box sich aus dem insgesamt verfügbaren Budget ergeben. Der Optimalpunkt Q liegt dann im Schnittpunkt der beiden eingezeichneten Grenznutzenkurven U'_A bzw. U'_B .

Abb. 3



Das „Zweite Gossen'sche Gesetz“ gilt natürlich auch im verallgemeinerten Fall von $n > 2$ Gütern; auch hier ist ein Nutzenoptimum dort erreicht, wo das gegebene Budget so auf die einzelnen Güter aufgeteilt wird, dass sich die Grenznutzen aus jeder einzelnen Verwendung entsprechen. Da die Grenznutzenkurven sich im Regelfall in einem Punkt schneiden, der unter dem jeweiligen Nutzenmaximum liegt (der Grenznutzen also in jeder Verwendung weiterhin positiv ist), folgt auch, dass „Sättigungsgrenzen“ nicht geben kann: Ein höheres Budget würde es erlauben, den Gesamtnutzen noch weiter zu steigern (und im Zweifel würden dann auch noch weitere Güter erschwinglich, so dass auch aus diesem Grund eine „Sättigung“ der Güternachfrage nicht angenommen werden kann).

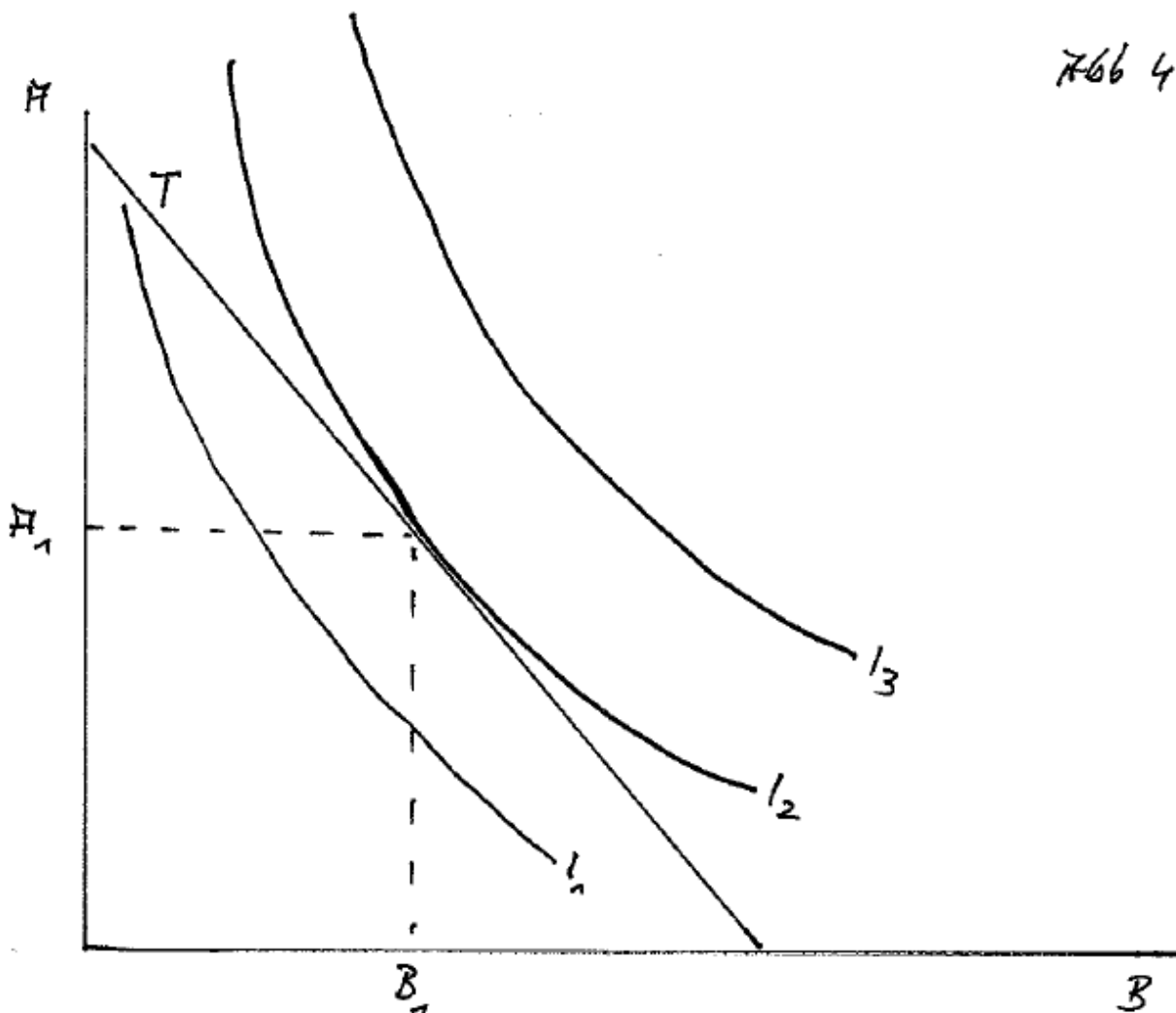
Die bisherige Darstellung stellte lediglich auf das grundlegende Entscheidungsproblem eines Haushalts (und die optimale Lösung) ab. Welche Güterkombinationen verwirklicht werden können, hängt jedoch nicht allein von den individuellen Nutzeinschätzungen und dem verfügbaren Budget ab, sondern auch von den Preisen der einzelnen Güter – denn diese bestimmen, wie hoch die erreichbaren Güterbündel überhaupt sein können. Je höher der Preis eines Gutes, um so geringer die Menge der Güter, die mit einem gegebenem Mittelvolumen erworben werden können. Die Analyse muss daher entsprechend erweitert werden.

Bei gegebenem Einkommen sind die realisierbaren Güterkombinationen durch das Preisverhältnis der verschiedenen Güter bestimmt. Beträgt beispielsweise das vorgegebene Budget 120 Euro, der Preis von Gut A 30 Euro und der Preis von Gut B 10 Euro, so sind bei ganzzahliger Variation nur die folgenden Realisationen (x_A, x_B) von Gut A und Gut B möglich: $\{(x_A=4; x_B=0); (x_A=3; x_B=3); (x_A=2; x_B=6); (x_A=1; x_B=9); (x_A=0; x_B=12)\}$. Der Haushalt muss sich also entsprechend seiner Nutzenabwägungen zwischen diesen Güterkombinationen entscheiden. Dabei gilt wiederum die oben abgeleitete Gesetzmäßigkeit, dass im Nutzenmaximum die Grenznutzen der alternativen Güterverwendungsmöglichkeiten ausgeglichen sein müssen.

Relevant ist dabei lediglich das Preisverhältnis von $30:10=3:1$, nicht die absoluten Preise. Wenn sich bei konstantem Einkommen die Preise beider Güter verdoppeln würden, würde zwar das erreichbare Nutzenmaximum sinken; an der gewählten Mengenrelation würde sich aber nichts ändern (das nachgefragte Gütervolumen würde sich bei beiden Gütern genau halbieren). Die oben bereits für den Produktionsplan eines Haushalts eingeführte „Grenzrate der Transformation“ lässt sich also auch auf die Nachfrageseite übertragen; sie entspricht genau dem Preisverhältnis zwischen den beiden Gütern. Sie gibt also auch hier an, wie hoch der Wert des einen Gutes in Einheiten des anderen Gutes ist (im gewählten Beispiel: Der Wert von Gut A beträgt 3 Einheiten von Gut B). Man kann es auch so ausdrücken: Für den Konsum einer zusätzlichen Einheit von Gut A muss auf 3 Einheiten von Gut B verzichtet werden. Dies sind dann die sogenannten „Opportunitätskosten“ von Gut A.

In Abb. 4 sind die möglichen Kombinationen von Gütern, die bei einem gegebenen Einkommen realisierbar sind, durch die Budgetgerade (oder auch „Transformationskurve“) T angegeben. Welche dieser Kombinationen tatsächlich realisiert wird, hängt von der Form der Nutzenfunktion des Haushalts ab. Diese Nutzenfunktion wird typischerweise in Form von „Indifferenzkurven“ I angegeben. Eine Indifferenzkurve gibt dabei jeweils die Mengenkombinationen an, die dem Haushalt den gleichen Nutzen stiften (der Haushalt ist auf dieser Kurve indifferent gegenüber unterschiedlichen Mengenkombinationen der betrachteten Güter). Diese Kurven verlaufen konvex zum Nullpunkt der Graphik, weil bei sinkendem Konsum des einen Gutes ein höherer Konsum des jeweils anderen Gutes erforderlich ist, um das Nutzenniveau aufrechtzuerhalten (dies ergibt sich aus dem Gesetz des abnehmenden Grenznutzens); weiter außen liegende Kurven sind mit einem höheren Nutzenniveau verbunden. Außerdem laufen die Kurven parallel zueinander; ansonsten würde die paradoxe Situation eintreten, dass ein und dieselbe Mengenkombination unterschiedliche Nutzenniveaus verkörpern würde. Der optimale Konsumplan des

Haushalts ergibt sich dann aus derjenigen Güterkombination, die die höchste erreichbare Indifferenzkurve genau tangiert, in der Graphik also Punkt (A_1B_1) auf der Indifferenzkurve I_2 .



Anhand der vorstehenden Darstellung lassen sich einige grundlegende Ergebnisse der mikroökonomischen Theorie verdeutlichen:

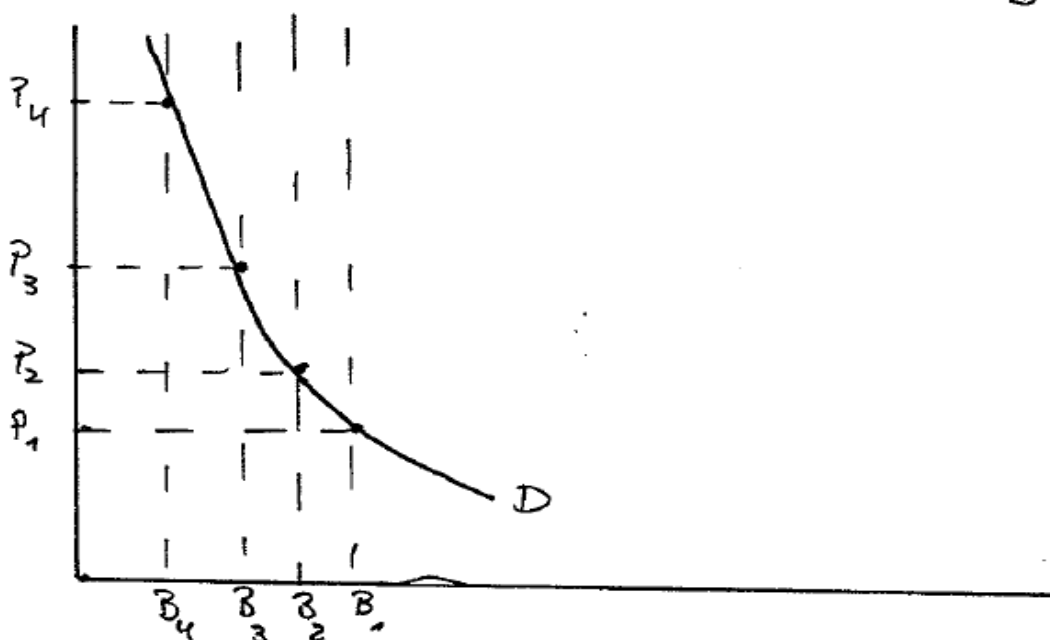
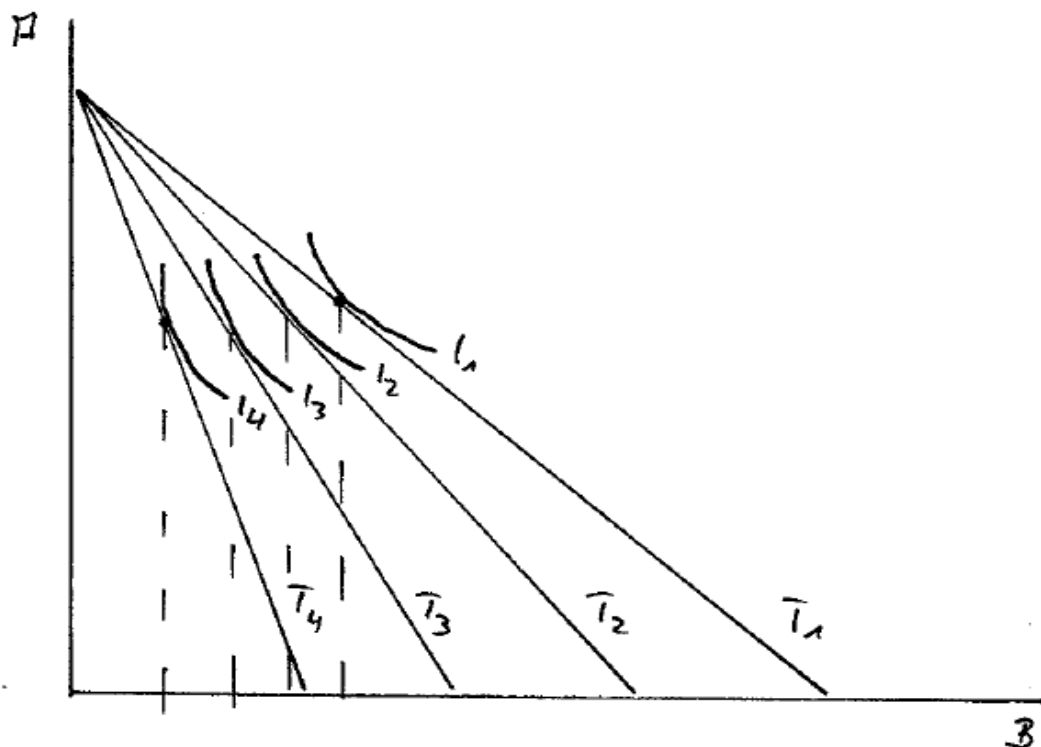
- Rational handelnde Wirtschaftssubjekte werden das oben angesprochene Entscheidungsproblem lösen, dass sie ihren individuellen Nutzen maximieren. Jede Kombination von (A, B), die von Punkt (A_1B_1) abweicht, ist entweder nicht erreichbar (Punkte oberhalb der Transformationskurve T , also z.B. auf I_3) oder nicht nutzenoptimal (Punkte unterhalb der Transformationskurve T , also z.B. auf I_1)
- Der optimale Konsumplan ist abhängig von ökonomischen Rahmendaten, nämlich dem Einkommen (gegeben durch die Budgetlinie T) und den Preisen aller betrachteten Güter; relevant sind dabei die relativen (nicht die absoluten) Preise.

- Veränderungen des Einkommens oder des Preisverhältnisses wirken sich auf beiden betrachteten Märkten aus; es gibt also eine Interdependenz der verschiedenen Teilmärkte.
- Die Form der kombinierten Nutzenfunktion (also der Indifferenzkurven in Abb. 4) ist für jeden Konsumenten unterschiedlich. Da der Nutzen überdies nicht kardinal, sondern bestenfalls ordinal messbar ist, ist es faktisch unmöglich, aus den individuellen Nutzenfunktionen eine aggregierte (gesellschaftliche) Nutzenfunktion zu konstruieren. Hier geht es lediglich um die Ableitung des optimalen Konsumplans eines einzelnen Konsumenten.

Geht man von der Annahme unveränderter Rahmenbedingungen (sogenannte „ceteris paribus-Annahme“) aus, so lässt sich ableiten, welche Mengen eines Gutes ein Haushalt bei unterschiedlichen Preisen dieses einen Gutes nachfragen wird. Eine Verteuerung des Gutes A (B) würde sich in der oben beschriebenen Abbildung 4 in einer Drehung der Budgetlinie um deren Schnittpunkt mit der Abzisse (Ordinate) „nach innen“ äußern (analog dazu: bei einer Verbilligung eine Drehung „nach außen“). Hier kommen zwei Effekte zum Tragen: Eine Preiserhöhung bei einem beliebigen Gut reduziert zum einen den Realwert des Einkommens (Einkommenseffekt), so dass nunmehr von beiden Gütern weniger gekauft werden kann. Gleichzeitig führt die relative Preisveränderung dazu, dass eine neue Mengenkombination von Gut A und Gut B für den Haushalt nutzenmaximierend wird (Substitutionseffekt); das relativ teurer gewordene Gut wird (im Normalfall) weniger stark nachgefragt, das relativ billiger gewordene Gut hingegen stärker. Im Ergebnis führt die Preissteigerung also dazu, dass die nachgefragte Menge nach dem teurer gewordenen Gut rückläufig ist (Einkommenseffekt und Substitutionseffekt wirken in die gleiche Richtung). Beim relativ billiger gewordenen Gut ist das Ergebnis a priori allerdings unklar, da dem negativen Einkommenseffekt ein positiver Substitutionseffekt gegenübersteht.

Aus der beschriebenen Ableitung des individuellen Nutzenkalküls im Falle von zwei Gütern lässt sich jetzt die Nachfragekurve für ein spezifisches Gut in Abhängigkeit von dessen Preis bestimmen; diese Nachfragekurve steht im Mittelpunkt der mikroökonomischen Theorie: Preissenkungen bei Gut B führen wegen des Gleichlaufs von Einkommens- und Substitutionseffekt im Regelfall zu steigenden Nachfragemengen; vgl. Abb. 5: Ausgehend von den Transformationskurven T_1 bis T_4 (die jeweils einem bestimmten Preis P_1 bis P_4 des Gutes B bei gegebenem Preis des Gutes A entsprechen) ergeben sich die Nachfragemengen B_1 bis B_4 im unteren Teil der Graphik. Die Verbindende all dieser Punkte ist dann die Nachfragekurve D (für „Demand“).

Die inverse Beziehung zwischen nachgefragter Menge und Preis eines Gutes stellt eines der fundamentalen Theoreme der Volkswirtschaftslehre dar (und deckt sich natürlich auch mit alltäglichen Beobachtungen). Sie gilt ebenso auf anderen (z.B. Faktor-)Märkten. Abweichende Verläufe sind lediglich in wenigen Ausnahmefällen (z.B. bestimmte Luxusgüter) vorstellbar. Zu beachten ist, dass die in Abb. 5 dargestellte Nachfragekurve unter der ceteris-paribus-Bedingung abgeleitet wurde; Veränderungen des Einkommens, der Preise anderer Güter oder der Nutzeneinschätzungen würde zu einer Verschiebung und/oder Drehung der Kurve (nicht aber: zu einer Bewegung auf der Kurve) führen.



Durch Aggregation der individuellen Nachfragekurven lässt sich schließlich die Gesamtnachfrage an einem Markt ermitteln (anders als nicht kardinal messbare Nutzen lassen sich Mengenangaben natürlich aufaddieren).

Die Beziehung zwischen Preis und Nachfrage wird durch die sogenannte „Preiselastizität“ wiedergeben. Diese gibt an, wie groß die prozentuale Mengenveränderung bei einer einprozentigen Preisveränderung ist (die Preiselastizität der Nachfrage ist im Regelfall negativ; es hat sich eingebürgert, mit dem absoluten Wert der Preiselastizität zu argumentieren): Bei hoher Preiselastizität (betragsmäßiger Wert >1) würde die Nachfrage stark reagieren (z.B. weil auf Güter leicht verzichtbar ist, weil Substitutionsgüter zur Verfügung stehen), die Nachfragekurve also flach verlaufen. Bei niedriger Preiselastizität (betragsmäßiger Wert <1) würden Preisänderungen hingegen nur zu geringen Mengenreaktionen führen (z.B. bei Gütern des täglichen Bedarfs, bei Komplementaritätsbeziehungen zu anderen Gütern). Die Preiselastizität ist dabei entlang einer gegebenen Nachfragekurve nicht (bzw.: nicht notwendigerweise) konstant; die Nachfrage kann z.B. bei hohen Preisen unelastisch, bei niedrigen Preisen aber elastisch reagieren). Weiterhin kann man grundsätzlich davon ausgehen, dass die Preiselastizität kurzfristig eher niedrig ist, mittel- bis langfristig aber deutlich ansteigt, zum Beispiel weil die Suche nach Substitutionsgütern Zeit kostet.

Wie bereits angemerkt, führen Veränderungen des „Datenkranzes“, also beispielsweise des verfügbaren Einkommens oder der Preise anderer Güter, zu einer Verschiebung bzw. Drehung der Nachfragekurve: Bei steigendem Einkommen wird im Regelfall von allen Gütern mehr nachgefragt; die Nachfragekurve verschiebt sich nach außen (wie hoch die Reaktion im Einzelfall ist, hängt von den Substitutionsbeziehungen zwischen den einzelnen Gütern bzw. von den Präferenzen der Nachfrager ab; diese lässt sich zum Beispiel durch die „Einkommenselastizität der Nachfrage“ angeben. Eine Preiserhöhung bei anderen nachgefragten Gütern wiederum reduziert bei gegebenem Einkommen) zum einen die Kaufkraft (Einkommenseffekt, s.o.) und macht eine veränderte Mengenkombination aller konsumierten Güter nutzenoptimal (Substitutionseffekt, s.o.); im Ergebnis würde eine Preissteigerung auf anderen Märkten also dazu führen, dass die Nachfragekurve auf dem hier betrachteten Markt sich nach links verschiebt. Das Ausmaß der Verschiebung lässt sich anhand der sogenannten „Kreuzpreiselastizität“ messen. Einkommens- und Kreuzpreiselastizität werden ebenfalls in Form einer relativen Mengenänderung der abhängigen Größe (hier Menge von Gut B) in Reaktion auf eine einprozentige Änderung der unabhängigen Größe (Einkommen oder Preis von Gut A) angegeben.

Wie bereits oben dargestellt, beschäftigt sich die Volkswirtschaftslehre mit marktlichen Austauschbeziehungen. Die Nachfrage trifft also „am Markt“ auf ein Angebot. Deswegen muss als nächstes geklärt werden, wodurch das Angebot bestimmt ist.

1.3. Theorie der Unternehmung

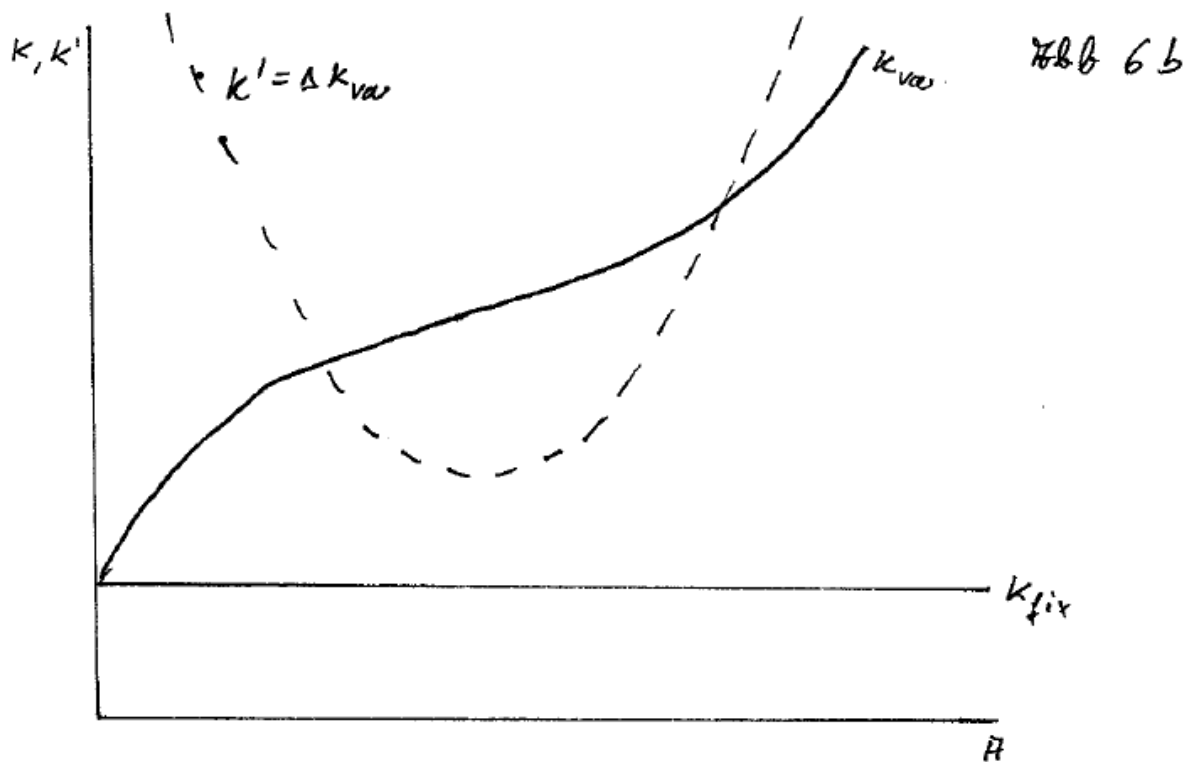
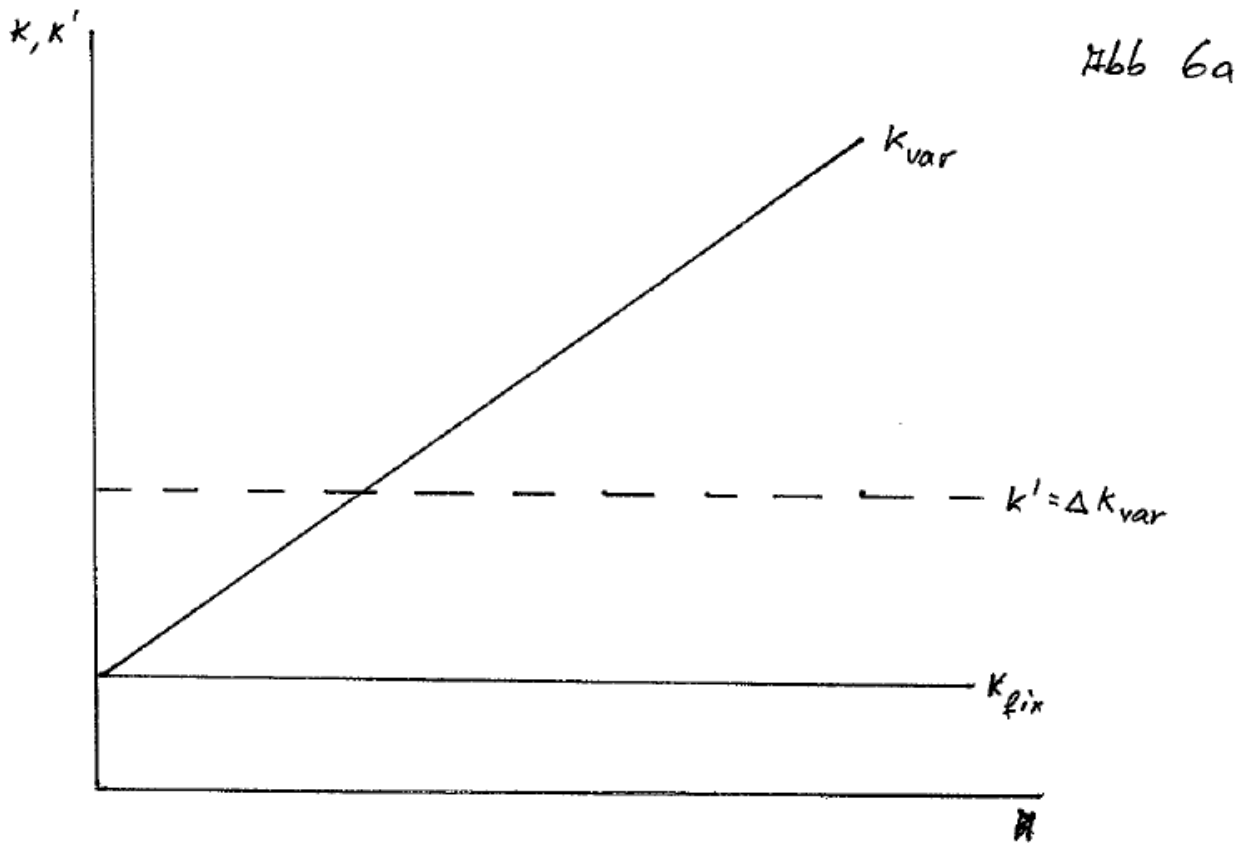
In der mikroökonomischen Theorie der Unternehmung geht es darum, das Entscheidungskalkül eines Unternehmens zu modellieren und hieraus das Angebot an den Gütermärkten abzuleiten. Grundlegende Annahme dabei ist, dass Unternehmen ihren Gewinn maximieren wollen.

Ausgangspunkt der Analyse ist die Produktionsfunktion; diese gibt die Beziehung zwischen dem Einsatz von Produktionsfaktoren (in volkswirtschaftlicher Betrachtung: Arbeit, Kapital, „Boden“ als Approximation nicht vermehrbarer Ressourcen) und der Menge hergestellter Güter („Output“) an. Es handelt sich dabei primär um eine technische Beziehung unter der Annahme einer gegebenen Produktionstechnologie. Eine solche Produktionsfunktion weist typischerweise einen „ertragsgesetzlichen“ Verlauf auf: Mit zunehmendem Faktoreinsatz werden die damit erzielbaren Produktionszuwächse immer kleiner, bleiben aber im Regelfall positiv. In Analogie zum abnehmenden Grenznutzen in der Theorie des Haushalts kann man also von abnehmenden „Grenzerträgen“ sprechen. Betrachtet man lediglich einen Produktionsfaktor (also zum Beispiel: Output in Abhängigkeit vom Einsatz des Faktors Arbeit), so hat diese Produktionsfunktion prinzipiell den gleichen Verlauf wie die oben dargestellte Nutzenfunktion (Abb. 2); eine Erhöhung des Einsatzes anderer Produktionsfaktoren wäre dann gleichbedeutend mit einer Verschiebung dieser Produktionsfunktion nach oben. Betrachtet man die simultane Variation zweier Produktionsfaktoren, so lässt sich eine Darstellung in Analogie zu den dargestellten Indifferenzkurven (Abb. 4) wählen; ein identisches Produktionsniveau kann mit unterschiedlichen Kombinationen verschiedener Einsatzfaktoren erstellt werden (die Indifferenzkurven werden in diesem Fall als „Isoquanten“ bezeichnet; auf eine graphische Darstellung kann an dieser Stelle verzichtet werden). Welche Produktionstechnologie (welche Einsatzverhältnisse der beiden Faktoren) gewählt wird, hängt dabei von der Relation der Faktorpreise ab, also der Steigung der „Transformationskurve“: Der relativ teurere Faktor wird weniger stark eingesetzt als der relativ billigere Faktor.

Die Produktionsfunktion stellt die technische Seite der Gütererstellung dar; für die Angebotsplanung der Unternehmen sind aber die mit der Produktion verbundenen Kosten

relevant. Aus der Produktionsfunktion lässt sich unmittelbar eine Kostenfunktion ableiten, indem der Faktoreinsatz mit den jeweiligen Faktorkosten bewertet wird. Faktorkosten sind dabei: Arbeitslöhne im Fall des Faktors Arbeit, Anschaffungs- bzw. Nutzungskosten sowie Zinsen im Fall von Maschinen und anderen Kapitalgütern; Mieten und Pachten im Fall des Produktionsfaktors Boden). Gemeinhin wird angenommen, dass die Beschaffungskosten je Einheit Faktoreinsatz unabhängig von der bezogenen Menge konstant sind, so dass von Produktionskosten ausgegangen werden kann, die proportional mit der Menge der eingesetzten Produktionsfaktoren ansteigen. Alternative Verläufe sind allerdings möglich, so insbesondere wenn es Kosten gibt, die unabhängig von der Produktionsmenge sind (sogenannte „Fixkosten“ im Gegensatz zu den „variablen Kosten“); (kurzfristige) Fixkosten sind zum Beispiel Mietkosten, da diese auch dann anfallen, wenn die Produktion kurzfristig vergrößert oder verkleinert wird.

Der einfachste Fall (linear ansteigende variable Kosten K_{var}) ist in Abb. 6a dargestellt; eingezeichnet sind außerdem Fixkosten in Höhe von K_{fix} ; die Gesamtkosten sind natürlich die Summe von Variablen und fixen Kosten. Analog zu den Grenznutzen in der Theorie des Haushalts sind die Grenzkosten K' dann definiert als die Veränderung der Gesamtkosten in Abhängigkeit von der Produktionsmenge. Dies entspricht definitionsgemäß der Steigung der Kurve der variablen Kosten. Realistischer sind allerdings mit steigender Produktionsmenge zunächst unterproportional (z.B. infolge von größenbedingten Kostenvorteilen), dann aber überproportional (z.B. infolge von Überstundenzuschlägen) zunehmende Kosten, so dass die Funktion der variablen Kosten einen Verlauf wie in Abb. 6b aufweist. Die Grenzkosten wären in diesem Fall zunächst fallend, dann aber steigend (relevant aus produktionstheoretischer Sicht ist aber immer der Bereich steigender Grenzkosten, weil ansonsten allein durch Produktionsausweitung noch sinkende Durchschnittskosten realisiert werden könnten).



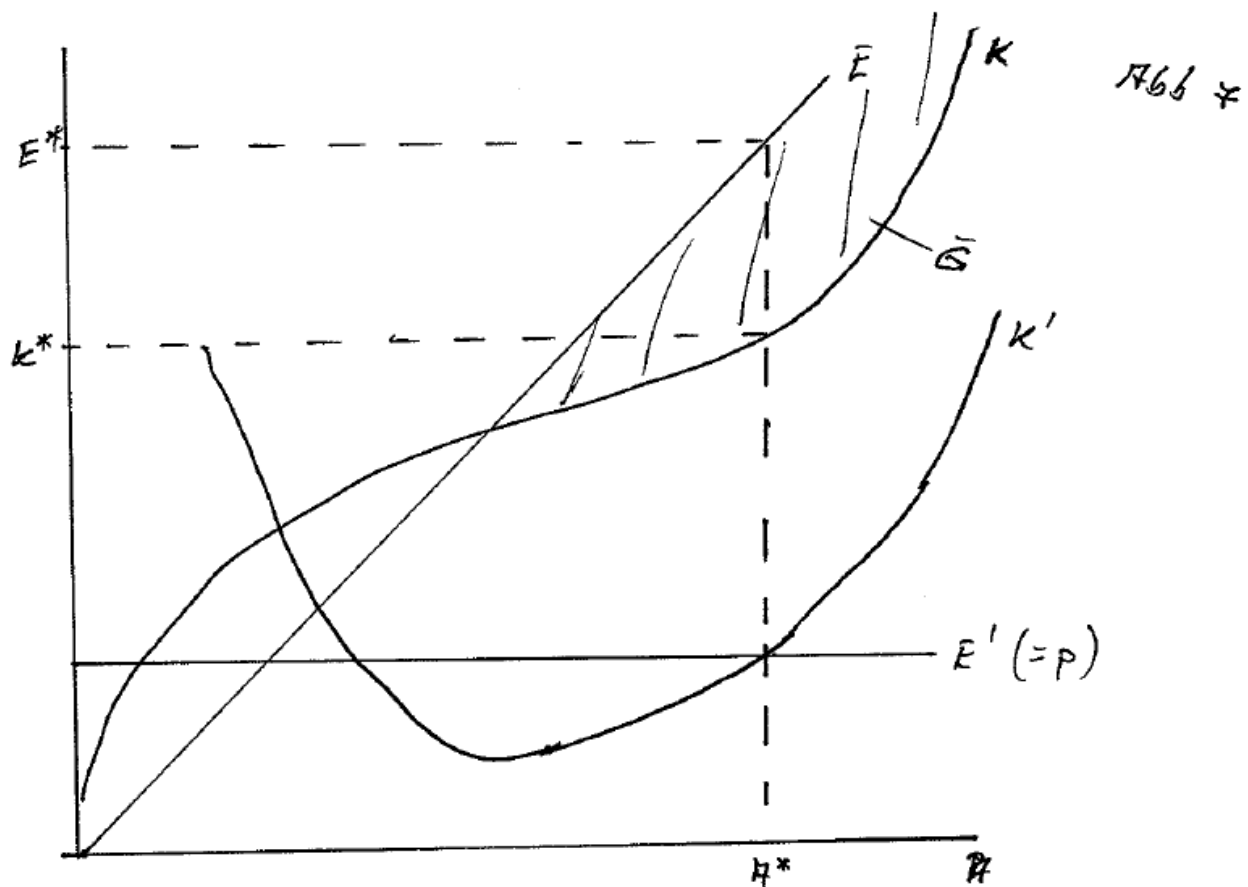
Der Gewinn – die Zielgröße des Unternehmens – ergibt sich jetzt als Differenz zwischen den Erlösen (den mit ihren Absatzpreisen bewerteten Produktionsmengen, also bei gegebenem Preis > Stückkosten und unbegrenzten Absatzmöglichkeiten eine linear

ansteigende Funktion der hergestellten Menge) und den Produktionskosten (den mit ihren Preisen bewerteten variablen Faktoreinsatzmengen zuzüglich der Fixkosten). Bei linearem Kostenverlauf (=konstanten Grenzkosten, Abb. 6a) ist es für ein Unternehmen sinnvoll, eine möglichst große Stückzahl zu produzieren, bei zunächst unterproportional, dann überproportional steigenden variablen Kosten (=zunächst rückläufige, dann steigende Grenzkosten, Abb. 6b) weist die Gewinnfunktion ein eindeutiges Maximum auf.

Ein gewinnmaximierendes Unternehmen wird damit eine Produktionsmenge wählen, bei der die „Grenzgewinne“ den Wert Null annehmen, also durch Ausweitung der Produktionsmengen allein keine weiteren Gewinne erzielt werden können. Da der Gewinn der Differenz von Erlösen und Kosten entspricht, lässt sich als Gewinnmaximierungsbedingung auch ableiten, dass Grenzkosten und Grenzerlöse einander entsprechen sollen.

Bei Unternehmen, die keinen Einfluss auf die Höhe des Preises an ihrem Markt haben – also bei „vollständiger Konkurrenz“ auf dem Absatzmarkt – entsprechen die Grenzerlöse genau dem gegebenen Absatzpreis – die genannte Marginalbedingung reduziert sich also zu der Forderung, dass Grenzkosten und Preis einander entsprechen müssen. Dies ist die fundamentale Gewinnmaximierungsbedingung bei Wettbewerb; die Marginalbedingung „Grenzkosten=Grenzerlös“ gilt aber unabhängig von der Marktform in jedem Fall.

In Abb. 7 sind die Zusammenhänge graphisch dargestellt: Der Gewinn (die schraffierte Fläche als Differenz zwischen Erlösen (E) und Kosten (K)) weist sein Maximum bei der Produktionsmenge A^* auf; das ist eben dort, wo sich Grenzerlöse E' und Grenzkosten K' genau entsprechen. Eine niedrigere wie auch eine höhere Produktionsmenge würde zu Gewinneinbußen führen und ist daher unter der Gewinnmaximierungshypothese nicht optimal.



Hiervon ausgehend lässt sich nun auch die Angebotskurve eines Unternehmens (bzw.: durch Aggregation unternehmensspezifischer Angebotskurven auch das gesamte Marktangebot) ermitteln: Unter Wettbewerbsbedingungen (im Falle anderer Marktformen gilt eine modifizierte Optimalitätsbedingung) ist das Güterangebot ganz offenkundig durch die Grenzkostenfunktion determiniert, denn die Unternehmen werden bei jedem Preis genau die Gütermenge anbieten, bei der die Grenzkosten dem Preis entsprechen. Die Angebotskurve ist daher unter normalen Bedingungen (steigende Grenzkosten) aufwärts geneigt. Unter der ceteris paribus-Bedingung – in diesem Fall hieße das: gegebene Ausstattung mit weiteren Produktionsfaktoren, konstante Faktorpreise) führt ein Anstieg des Güterpreises also dazu, dass die Unternehmen ihr Angebot ausweiten. Eine Veränderung der als konstant angenommenen Rahmenbedingungen würde hingegen zu einer Verschiebung der Angebotskurve führen.

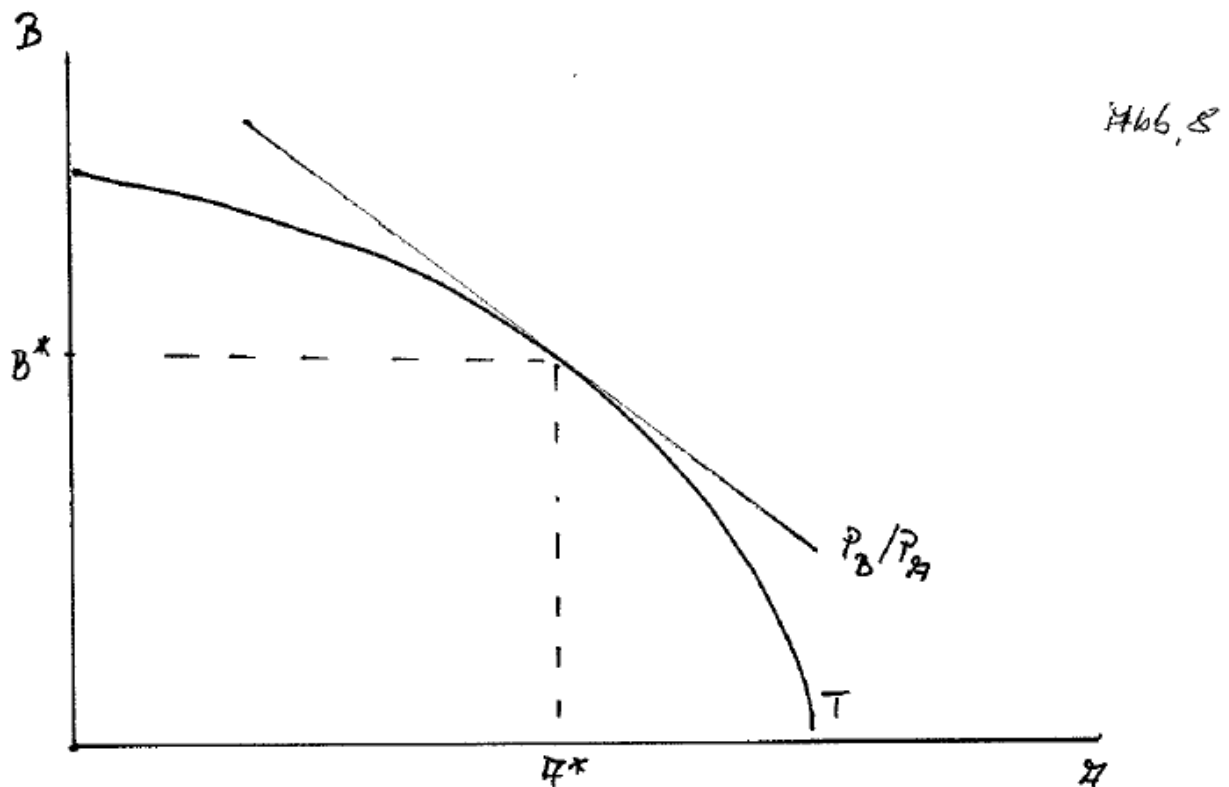
Auch hier lässt sich eine Preiselastizität ermitteln, die wiederum unmittelbar mit der zugrundeliegenden Produktionsfunktion zusammenhängt: Bei elastischem Güterangebot reagieren die Unternehmen mit starken Produktionsanpassungen auf Preisveränderungen; bei unelastischem Güterangebot hingegen sind die resultierenden Mengenveränderungen

nur gering. Die Angebotselastizität weist dabei bei mit dem Preis ansteigender Angebotsfunktion ein positives Vorzeichen auf.

Weiterhin gilt auch hier, dass die unterschiedlichen Teilmärkte einer Volkswirtschaft interdependent sind: Unterstellt man ein Mehrproduktunternehmen, so ist dies offenkundig; eine Produktionsausweitung bei einem beliebigen hergestellten Gut impliziert nämlich einen zusätzlichen Bedarf an Produktionsfaktoren, so dass bei gegebener Ausstattung eine Reallokation der Produktionsfaktoren erforderlich ist; dies ist nur möglich, wenn bei den übrigen Produktionslinien eine Produktionseinschränkung stattfindet. Diese Reallokation der Produktion wird dadurch erreicht, dass die Preiserhöhung in einem Teilmarkt dazu führt, dass die Gewinnmöglichkeiten gegenüber anderen Teilmärkten steigen, so dass es für gewinnmaximierende Unternehmen lohnend wird, eine Umstellung ihres Produktsortiments vorzunehmen (wie im Fall des „Zweiten Gossen’schen Gesetzes“ gilt auch hier, dass der optimale Produktionsplan eines Mehrproduktunternehmens durch einen Ausgleich der „Grenzgewinne“ in den einzelnen Produktionssparten gekennzeichnet sein muss).

Der beschriebene Zusammenhang der Inderdependenz von Teilmärkten gilt aber auch volkswirtschaftlich, wenn Vollausslastung der Kapazitäten (das heißt insbesondere: Vollbeschäftigung) besteht, weil dann Produktionsausweitungen in einem Sektor nur bei Produktionseinschränkungen in einem anderen Sektor möglich sind.

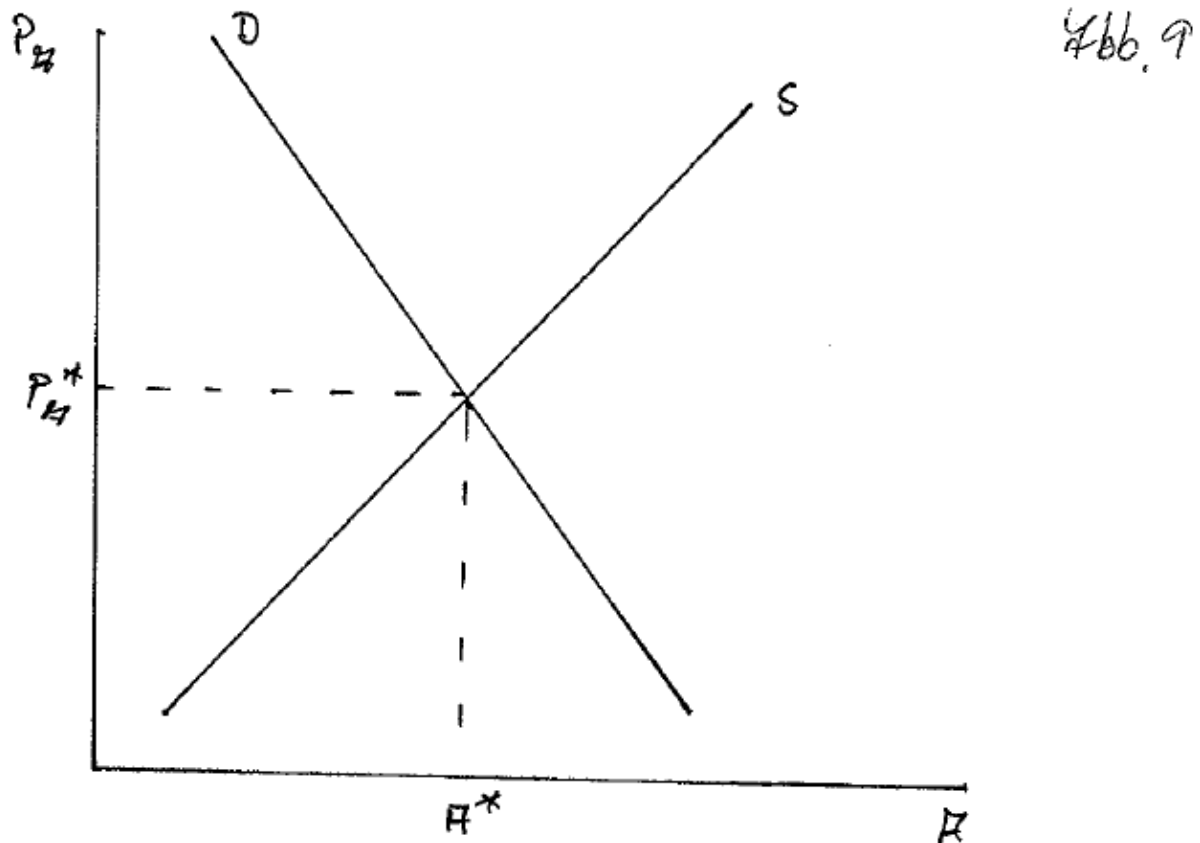
Ähnlich wie bei der Transformationskurve im Falle des Optimierungskalkül der privaten Haushalte ist es daher auch hier möglich, eine „Transformationskurve“ T (oder auch: Produktionsmöglichkeitenkurve) zu konstruieren, die alle möglichen Kombinationen der Produktion von zwei Gütern A und B angibt, die bei gegebener Ausstattung mit Produktionsfaktoren erreichbar ist (Abb. 8): Punkte oberhalb dieser Kurve sind nicht erreichbar; Punkte unterhalb dieser Kurve sind ganz offensichtlich mit einer Unterauslastung von Produktionsfaktoren verbunden und deswegen nicht effizient. Die Transformationskurve wird dabei wegen des ertragsgesetzlichen Verlaufs der Produktionsfunktion im Regelfall als konkav zum Nullpunkt angenommen, nicht linear (wie im Fall der Haushaltsnachfrage). Welcher Punkt auf dieser Transformationskurve realisiert wird, hängt allein von dem Verhältnis der relativen Preise der beiden Güter ab, ist also durch den Tangentialpunkt einer Preisgeraden P_B/P_A mit der Produktionsmöglichkeitenkurve definiert; im dargestellten Fall also die Kombination A^* und B^* . Natürlich ist dies gleichzeitig auch der optimale Konsumpunkt, gegeben durch die (hier nicht eingezeichnete) Indifferenzkurve, denn auch dort galt ja, dass ein Haushalt eben die Mengenkombination wählt, die dem Preisverhältnis entspricht.



2. Synthese: Marktgleichgewicht

2.1. Stabilität von Wettbewerbsmärkten

Mit der Ableitung der Güternachfrage und des Güterangebots sind alle wesentlichen Informationen gegeben, um die Funktionsfähigkeit von Märkten zu analysieren (Abb. 9): Die Angebotskurve S (Gütermenge in Abhängigkeit vom Verkaufspreis; S für Supply) ist im Normalfall aufwärts geneigt, die Nachfragekurve D hingegen weist im Regelfall über den gesamten Wertebereich einen fallenden Verlauf auf. Dies bedeutet, dass es genau einen Preis P^* gibt, in dem Angebot und Nachfrage ausgeglichen sind (Menge A^*). Dieses stellt das Marktgleichgewicht dar. Die Preise übernehmen dabei eine Koordinierungsfunktion zwischen Angebot und Nachfrage: Bei Preisen unterhalb dieses Gleichgewichtspunktes übersteigt die Nachfrage das Angebot, so dass bei Wettbewerb die Preise steigen werden; bei Preisen oberhalb des Gleichgewichtspreises kommt es zu einem Angebotsüberschuss, so dass die Unternehmen versuchen werden, für ihre nicht absetzbare Produktionsmengen durch Preisnachlässe doch noch einen Käufer zu finden. Wettbewerbsmärkte sind daher inhärent stabil und zeichnen sich durch markträumende Preise aus.



Das Stabilitätspostulat bedeutet dabei allerdings nicht, dass die Preise stabil sind, sondern lediglich, dass es stets zur Markträumung kommt. Dies kann mit durchaus erheblichen Preisschwankungen einhergehen. Ob es bei Datenänderungen eher zu Preis- oder eher zu Mengenänderungen kommt, hängt dabei von den bereits bekannten Preiselastizitäten von Angebot und Nachfrage ab: Je höher die Preiselastizität, um geringer fallen bei Verschiebungen der Angebots- bzw. Nachfragekurven die resultierenden Preisänderungen aus; stattdessen kommt es vornehmlich zu Mengenänderungen.

Beispiel: Ein beliebtes Beispiel für die Instabilität von Preisanpassungsprozessen ist der sogenannte Schweinezyklus: Da die Aufzucht von Schweinen sich über mehrere (annahmegemäß: 2 Perioden) erstreckt, die Anbieter sich bei ihren Entscheidungen über die angebotene Menge jedoch am Preis der jeweils vorangehenden Periode orientieren, führt ein zu geringes Angebot an Schweinen in der ersten Periode zu steigenden Preisen und damit zu einem Überschussangebot (und daher sinkenden Preisen) in der zweiten Periode. In der dritten Periode ist infolge der verzögerten Produktionsanpassung wieder ein zu geringes Angebot vorhanden, so dass der Zyklus von neuem beginnt. Dieser Prozess steigender/sinkender Preise, die erforderlich sind, um Markträumung herbeizuführen, setzt sich in diesem Beispiel über unendlich lange Zeiträume fort und könnte nur durchbrochen

werden, wenn valide Prognosen über Angebot und Nachfrage (und daraus resultierende Preise) für die jeweils nächstfolgende Periode vorliegen.

Auch die Preisbildung an den Finanzmärkten kann derartigen erratischen Schwankungen unterliegen: Solange die Marktteilnehmer erwarten, dass die Kurse von Aktien/Wertpapieren künftig steigen werden (also durch Kauf heute und Wiederverkauf später ein Gewinn erzielt werden kann), werden die Kurse kontinuierlich steigen. Kommt es allerdings zu einem Umschwung in den Erwartungen (also hin zu fallenden Kursen), werden spekulativ orientierte Marktteilnehmer möglichst schnell zu verkaufen versuchen, was zu einem sich selbst verstärkenden Kurseinbruch führt. Es gibt in der Geschichte eine Vielzahl von Beispielen für das Platzen derartiger „spekulativer Blasen“, zuletzt wohl in der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 bzw. der nachfolgenden Eurokrise um Griechenland.

Das vorgenannte Marktmodell ist dabei nicht nur auf Gütermärkte, sondern in ähnlicher Weise auch auf Faktormärkte (Märkte für Arbeit, Kapital usw.) anwendbar.

2.2. Funktion von Preisen

Ungeachtet der in den beiden vorgenannten Beispielen genannten Volatilität von Preisen ist die freie Preisbildung einer der Grundpfeiler marktwirtschaftlicher Ordnungen. Dies ist dadurch begründet, dass (Wettbewerbs-)Preise neben der bereits angesprochenen Koordinierungsfunktion eine wichtige Informations- oder Signalfunktion an den Märkten übernehmen: Hohe (oder steigende) Preise zeigen an, dass ein Gut knapp ist; niedrige (oder fallende) Preise sind ein Indikator für ein Überschussangebot. Damit wird insbesondere den Unternehmern ein Signal gegeben, wo sich eine Produktionsausweitung lohnt. Preise übernehmen insoweit eine Lenkungs- oder Allokationsfunktion, indem sie dafür sorgen, dass die knappen Ressourcen in diejenige Verwendung gelenkt werden, wo sie am ehesten der Befriedigung von Verbraucherbedürfnissen dienen. Dies kann kurzfristig durch Produktionsausweitungen vorhandener Anbieter geschehen, mittel- bis langfristig aber auch durch den Markteintritt neuer Anbieter.

Eng verknüpft damit ist auch eine Selektionsfunktion der Preise: Unternehmen, deren Produktionskosten (pro Einheit) höher sind als der gegebene Marktpreis, werden zur Aufgabe gezwungen, so dass sich die wettbewerbsstärkeren Anbieter durchsetzen.

Allerdings können sich Situationen ergeben, in denen eine freie Preisbildung zu (objektiv oder normativ) unerwünschten Ergebnissen führt. Ein Fall sind externe Effekte, so zum Beispiel wenn die Anbieter nicht alle tatsächlich mit der Produktion verbundenen Kosten in ihre Preiskalkulation mitaufnehmen (z.B. Kosten einer nicht von ihnen zu tragenden Umweltschädigung). „Private“ und „soziale“ Kosten würden in diesem Fall auseinanderfallen, was Anlass für staatliche Interventionen geben kann. Eine wettbewerbliche Preisbildung kommt auch dann nicht zustande, wenn eine Marktseite (zumeist die Anbieter) eine dominierende Marktstellung aufweisen (z.B. im Fall eines Monopols oder im Falle von Preisabsprachen in einem Kartell). Schließlich gibt es auch Fälle, wo der Staat z.B. aus sozialpolitischen Gründen einen vom Marktergebnis abweichenden Preis wünscht (zum Beispiel bei Gütern des „Grundbedarfs“). Auch Mindestlöhne sind zu dieser Kategorie zu zählen.

Marktkonforme Eingriffe in die Preisbildung sind z.B. differenzierte Steuersätze bei der Umsatzsteuer (so werden Güter des Grundbedarfs in Deutschland nur mit einem ermäßigten Mehrwertsteuersatz von 7% gegenüber einem Normalsatz von 19% belegt) oder die Erhebung von spezifischen Gütersteuern zur Verteuerung sozial unerwünschten Güterkonsums bzw. zur Internalisierung externer Effekte (z.B. bei Kraftstoffen und Tabakwaren). In Abb. 9 würde sich dies in einer Verschiebung der Angebotskurve äußern.

Im Falle von Monopolen ist das Mittel der Wahl die Verbesserung der Bedingungen für Markteintritt, so dass Wettbewerb entsteht. Nicht-marktkonforme Eingriffe sind hingegen staatliche Preiskontrollen; diese sind zumindest auf den Gütermärkten heute in den Hintergrund getreten, waren aber in der Vergangenheit durchaus häufig.

Beispiele (Abb. 10): Ein staatlich gesetzter **Höchstpreis** – dies bedeutet, dass der Preis nicht über ein bestimmtes Niveau hinaus steigen darf – würde dazu führen, dass das Angebot hinter der Nachfrage zurückbleibt (bindende Höchstpreise liegen immer unter dem markträumenden Gleichgewichtspreis). Ein Teil der Nachfrage kann daher nicht befriedigt werden; es kommt im Regelfall zu alternativen Rationierungsmechanismen (Verteilung von Gütern aufgrund von Beziehungen, aufgrund von nicht-regulierten Sonderleistungen der Nachfrager wie Bestechungsgeldern o.ä.). Ein Beispiel für einen solchen Höchstpreis stellt die Mietpreisbremse dar, die aus sozialpolitischen Gründen von der jetzigen Bundesregierung beschlossen worden ist. Umgekehrt bedeutet ein **Mindestpreis** (der Preis darf nicht unter ein bestimmtes Niveau sinken; Mindestpreise liegen, sofern bindend, über dem markträumenden Gleichgewichtspreis), dass das Angebot größer ist als die Nachfrage; es kommt daher zu nicht absetzbaren Überschüssen (die im Regelfall dann vom Staat aufgekauft und eingelagert bzw. zu niedrigeren Preisen an das Ausland verkauft werden, wie es z.B. in der Agrarpolitik der EU gängige Praxis war und ist). Ein anderes aktuelles Beispiel für einen solchen Mindestpreis ist der Mindestlohn am Arbeitsmarkt, der die Beschäftigungschancen von Geringqualifizierten vermindert.

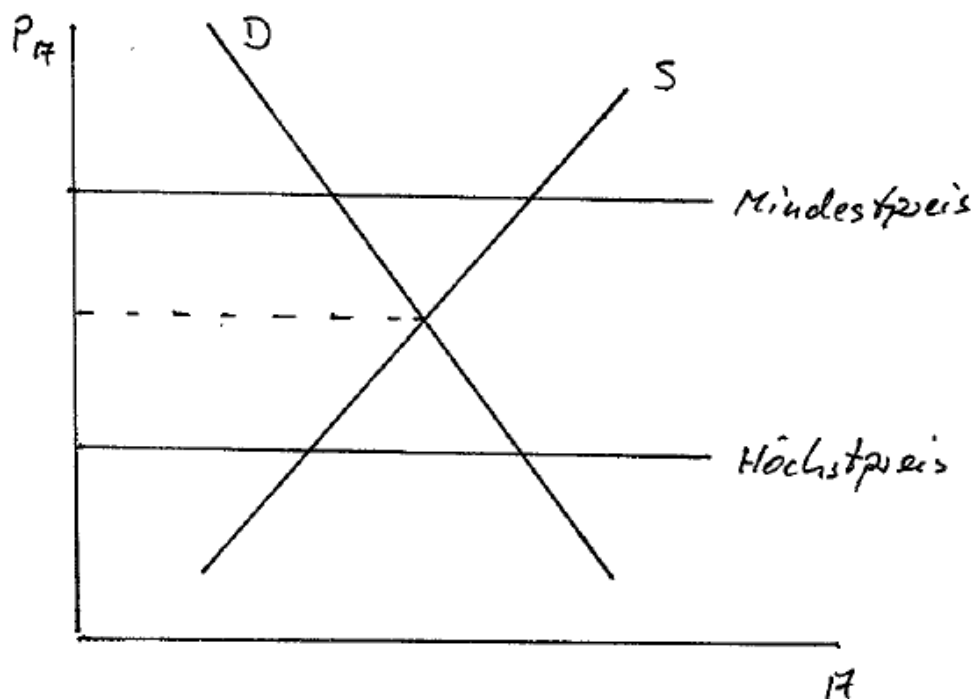
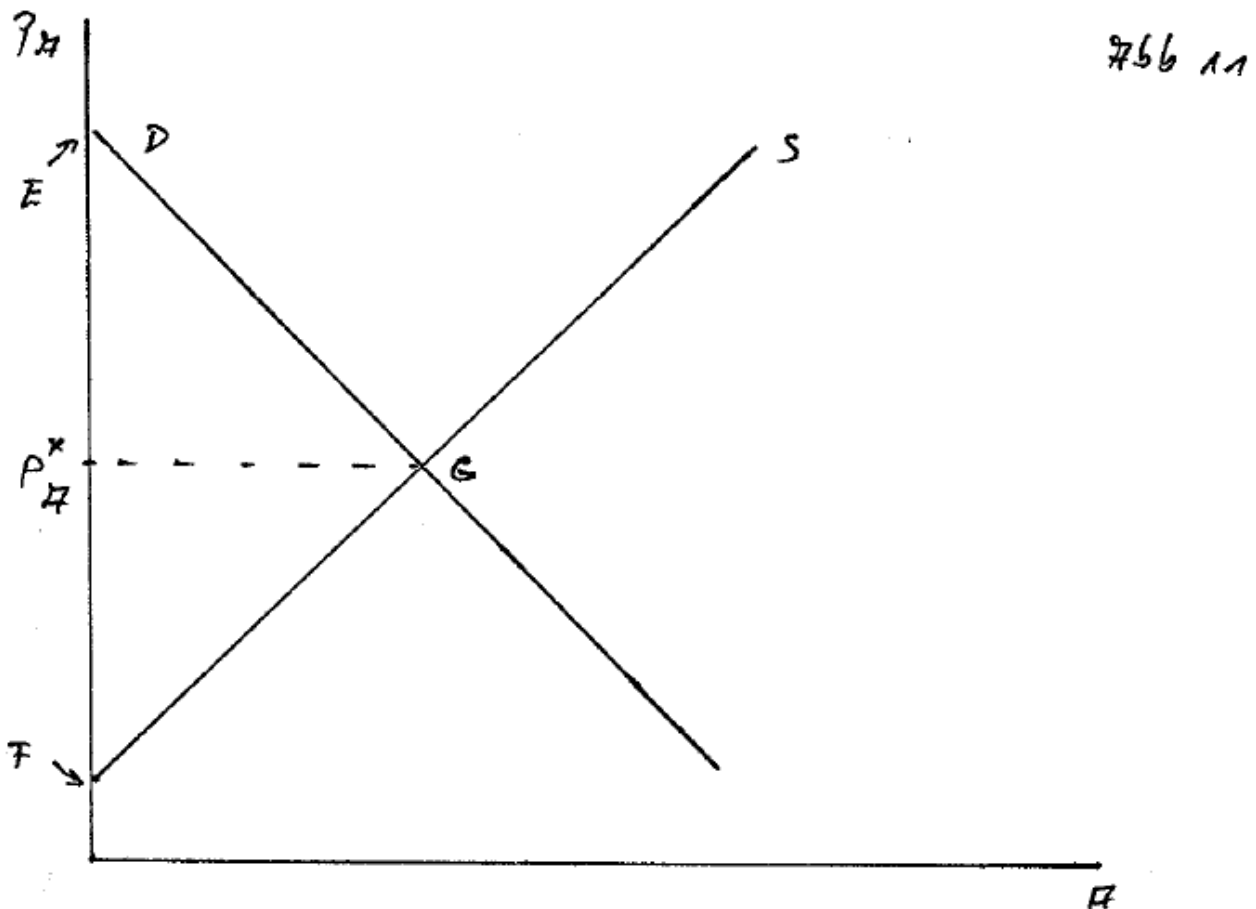


Abb. 10

2.3. Wohlfahrtsökonomische Betrachtung

Wettbewerbsmärkte mit freier Preisbildung – wie hier beschrieben – sind auch aus wohlfahrtsökonomischer Sicht als optimal anzusehen. Um dies zu zeigen, wird gemeinhin auf das Konstrukt der „Wohlfahrtsrenten“ zurückgegriffen. Hierzu wird nach Konsumentenrente und Produzentenrente unterschieden. Die Konsumentenrente gibt die (akkumulierte) Differenz zwischen der Zahlungsbereitschaft der Nachfrager und dem tatsächlichen Güterpreis an. Die individuelle Zahlungsbereitschaft ist dabei durch die Güternachfragefunktion definiert: Links vom Gleichgewichtspunkt wären die Konsumenten offenkundig bereit, einen höheren Preis zu zahlen, um das jeweilige Gut zu erhalten; sie erzielen somit einen Wohlfahrtsgewinn, wenn der tatsächlich realisierte Kaufpreis niedriger ist als ihre individuelle Zahlungsbereitschaft. Die aggregierte Konsumentenrente entspricht daher in Abbildung 11 dem Dreieck P_A^*GE , das die kumulierten Wohlfahrtsgewinne jedes einzelnen Konsumenten darstellt.



Analog dazu entspricht die von dem einzelnen Unternehmen realisierte Produzentenrente der Differenz zwischen dem jeweils geforderten Angebotspreis (also den Grenzkosten bei einer bestimmten Produktionsmenge) und dem Marktpreis des Gutes. In Abb. 11 beläuft sich die aggregierte Produzentenrente daher auf das Dreieck $P_A \cdot FG$.

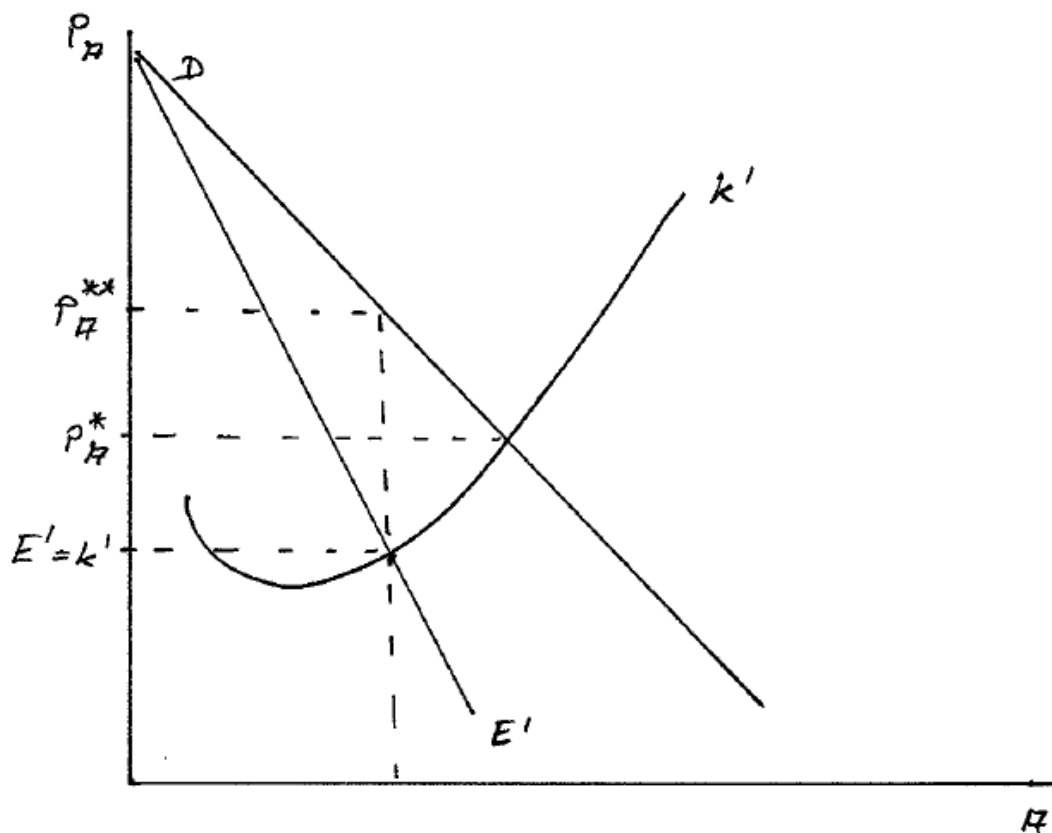
Der gesamte Wohlfahrtsgewinn beläuft sich auf die Summe von Konsumenten- und Produzentenrente. Wie leicht erkennbar ist, ist diese Summe dann am höchsten, wenn sich der Markt im Gleichgewicht befindet: Ein höherer (oder niedriger) Preis führt dazu, dass sich die kürzere Marktseite durchsetzt. Insoweit würde zwar die Produzentenrente (bzw. die Konsumentenrente) für diejenigen Marktteilnehmer erhöhen, die tatsächlich zum Zuge kommen; es entfällt aber der Wohlfahrtsgewinn für diejenigen, die aufgrund der nicht-räumenden Preise ihre Nachfrage (bzw. ihr Angebot) nicht realisieren könnten. In der Summe fällt die Wohlfahrtsrente bei nicht markträumenden Preisen daher niedriger aus als im Marktgleichgewicht.

Die vorstehend diskutierten Wohlfahrtsüberlegungen gelten unter der Annahme vollständiger Konkurrenz. In der Realität kann es Abweichungen hiervon geben. So können die Unternehmen versuchen, leicht voneinander abweichende Produktvarianten eines an und für sich gleichen Gutes auf den Markt zu bringen für die sie unterschiedliche Preise entsprechend der Zahlungsbereitschaft der Konsumenten fordern können und damit einen Teil der Konsumentenrente abzuschöpfen. So gibt es auf vielen Märkten (beispielsweise bei Waschmitteln, Kosmetikprodukten, Benzin, Lebensmittel u.ä.) unterschiedliche Marken ein und desselben Herstellers, die bei weitgehend gleichen Qualitätsmerkmalen zu unterschiedlichen Preisen angeboten werden und daher genau diesem Ziel dienen. Die Gesamtwohlfahrt (ausgedrückt durch die Summe von Konsumenten- und Produzentenrente) bleibt gleich, wird jedoch anders als bei vollständigem Wettbewerb aufgeteilt. Wettbewerb ist insoweit nicht nur wohlfahrtsmaximierend, sondern sorgt auch für eine „gerechte“ Verteilung der Wohlfahrt zwischen Anbietern und Nachfragern – „gerecht“ muss dabei allerdings nicht unbedingt sozialen Wertvorstellungen entsprechen.

Etwas anders verhält es sich im Falle eines (Angebots-)Monopols, definiert durch die Existenz nur eines Anbieters. Aufgrund seiner Marktmacht ist der Preis für diesen kein fixer, durch den Wettbewerb vorgegebenes Datum, sondern Teil seiner Unternehmensstrategie. Auch in diesem Fall gilt die Gewinnmaximierungsbedingung, dass die Grenzkosten den Grenzerlösen entsprechen müssen; allerdings sind die Grenzerlöse in diesem Fall nicht durch den exogen gegebenen Preis gegeben wie im Fall vollständiger Konkurrenz, sondern durch die Form der Nachfragekurve: Erhöht ein Monopolist die Produktionsmenge, so kann

er für alle verkauften Einheiten nur einen geringeren Preis realisieren, so dass der Grenzerlös immer niedriger ist als realisierte Absatzpreis. Die Grenzerlöskurve liegt damit unterhalb der Nachfragekurve, was bedeutet, dass das Gewinnmaximum eines Monopolisten immer bei niedrigerer Produktionsmenge (und höherem Absatzpreis) liegt als im Falle eines im Wettbewerb stehenden Unternehmens. Monopolen gelingt es damit, einen Teil der Konsumentenrente auf sich umzuleiten; allerdings geschieht dies zulasten der Wohlfahrt insgesamt, da die Summe aus Konsumentenrente und Produzentenrente in diesem Fall kleiner ausfällt als bei Wettbewerb.

In Abb. 12 ist das Prinzip der Preisbildung im Monopol nochmals verdeutlicht: Die Grenzerlöskurve liegt unterhalb der Nachfragekurve, so dass ein gewinnmaximierender Monopolist (wegen der Gewinnmaximierungsbedingung Grenzkosten=Grenzerlös) eine geringere Angebotsmenge bereitstellt als es bei Wettbewerb der Fall wäre; diese wiederum ist mit einem höheren Preis P_A^{**} verbunden. Wie erkennbar, fällt die Wohlfahrtsrente nicht nur kleiner aus als bei Wettbewerb, sondern wird auch zum Teil auf das Monopolunternehmen umgelenkt.



2.4. Faktormärkte

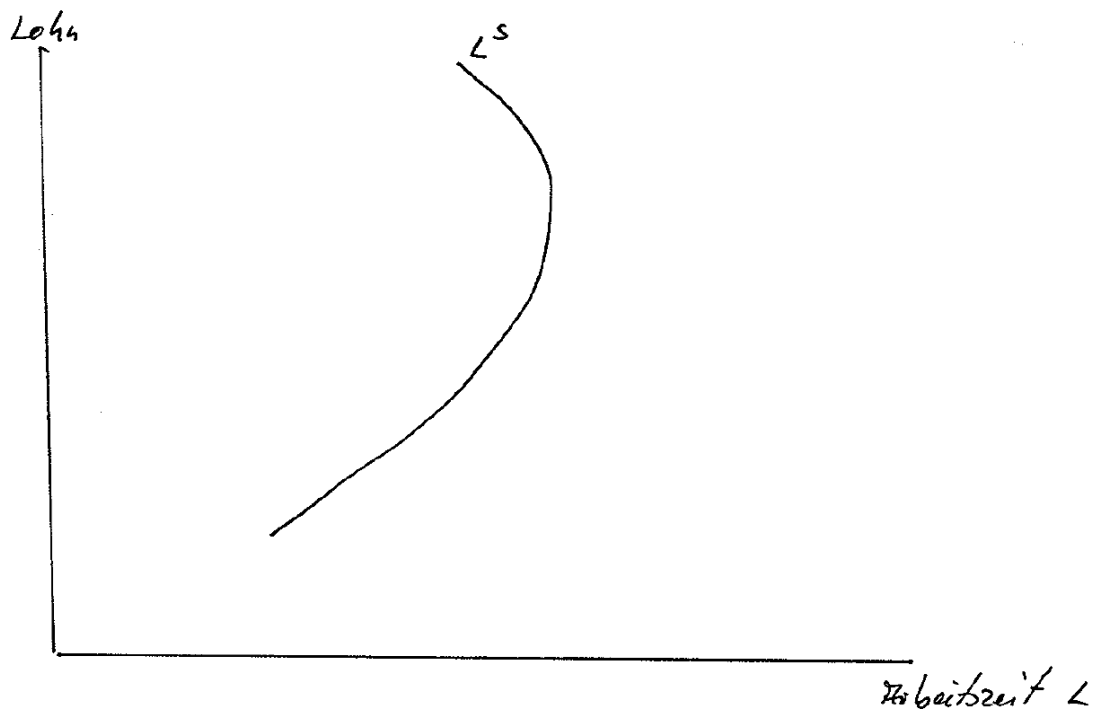
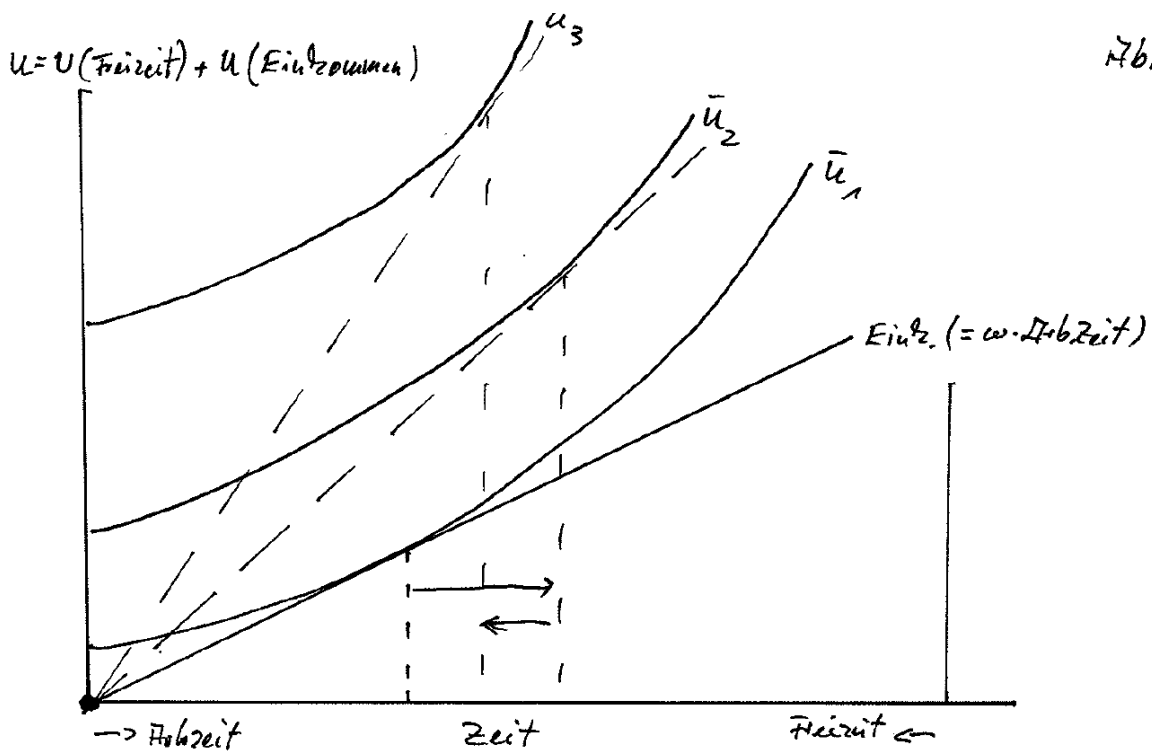
Die für die Produktmärkte abgeleiteten grundlegenden Beziehungen gelten in analoger Form auch für die Faktormärkte – also die Märkte für die Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und ggf. Boden. Die Besonderheiten werden im Folgenden exemplarisch für den Markt für Arbeitsleistungen abgeleitet.

Am Arbeitsmarkt werden Arbeits“mengen“ (also Zeiteinsatz) gegen Arbeitsentgelte (also Lohneinkommen) gehandelt. Man muss daher prüfen, wie Angebot an Arbeitskraft (Arbeitsangebot) und Nachfrage nach Arbeitskraft (=Arbeitsnachfrage) vom Lohn abhängen.

Das Arbeitsangebot lässt sich modellieren als das Ergebnis eines Nutzungsmaximierungskalküls der Arbeitnehmer, die ein begrenztes Zeitbudget zur Verfügung haben: Dieses kann entweder für unbezahlte Freizeit oder für bezahlte Arbeit verwendet werden. Die Opportunitätskosten der Freizeit bestehen insoweit in den entgangenen Lohneinkommen. Die Optimierungsaufgabe für den einzelnen Arbeitnehmer besteht dann darin, diejenige Aufteilung der verfügbaren Zeit zu finden, bei denen der Grenznutzen der Freizeit dem Grenznutzen des erzielbaren Einkommens entspricht – analog zu den oben dargestellten Maximierungsmechanismen im Falle der Güternachfrage.

In Abbildung 13 ist das Nutzenmaximierungskalkül der Haushalte dargestellt. Auf der X-Achse ist dabei die verfügbare Zeit abgetragen – bei einer Schlafdauer von 8 Stunden pro Tag also z.B. 16 Stunden täglich. Dabei wird die Arbeitszeit von links nach rechts, die Freizeit von rechts nach links gemessen. Zu beachten ist, dass die Indifferenzkurven I hier nicht wie oben in Abb. 4 konvex zum Ursprung liegen, sondern einen steigenden Verlauf aufweisen: Die Arbeit stiftet ja nicht per se einen Nutzen (sondern ein „Arbeitsleid“, das durch entsprechende Entlohnung vergolten werden muss). „Viel Arbeit“ stiftet daher nur dann gleichen Nutzen wie „viel Freizeit“ (das ist ja der Aussagegehalt einer Indifferenzkurve), wenn sie mit einem höheren Einkommen verbunden ist.

Die Einkommenskurve ist in diesem Fall eine linear ansteigende Funktion der Arbeitszeit, da von einem konstanten Lohnsatz ausgegangen wird. Das Nutzenmaximum ist dann wieder dann gegeben, wenn die Einkommenskurve die höchst erreichbare Indifferenzkurve gerade tangiert.



Ob die resultierende Arbeitsangebotsfunktion (in Abhängigkeit vom Lohnsatz; unterer Teil der Abbildung) einen steigenden oder fallenden Verlauf aufweist, ist a priori ungewiss: Bei hohen Lohnsätzen nehmen zwar die Opportunitätskosten der Freizeit zu (weshalb es zu einem steigenden Arbeitsangebot kommen sollte); da der Nutzen eines hohen Einkommens aber auch davon abhängig ist, wie hoch die individuellen Konsumbedürfnisse sind, kann es bei Personen mit geringen Konsuminteressen auch sein, dass mit steigendem Lohn (und

damit steigendem Einkommen) das Arbeitsangebot zurückgeführt wird. Häufig wird daher von einer starren Arbeitsangebotsfunktion (sowohl individuell als auch gesamtwirtschaftlich) ausgegangen; auf einzelnen Teilarbeitsmärkten ist aber wohl eher von einem steigenden Verlauf auszugehen, weil höhere Löhne in einem Teilmarkt dazu führen, dass Arbeitnehmer aus anderen Teilmärkten einen Anreiz haben, hierhin zu wechseln.

Die Arbeitsnachfrage wiederum hängt von den Bedarfen der Unternehmen nach Arbeitskräften ab. Sie ist damit unmittelbar durch die Verhältnisse an den Gütermärkten determiniert, da diese die vom Unternehmen angebotene Produktionsmenge und den hierfür erzielbaren Preis bestimmen. Dabei besteht zwischen Produktionsmenge und Arbeitseinsatz eine eindeutige Beziehung (die Produktivität=Output je Arbeitseinsatz), da bei gegebener Technologie jedes Output-Niveau mit einem durch die Produktionsfunktion definierten Arbeitseinsatz verbunden ist. Die „Erträge“ des Arbeitseinsatzes für das Unternehmen sind daher identisch mit der (bewerteten) Produktivität der eingesetzten Arbeit.

Die für ein gewinnmaximierendes Unternehmen relevante Marginalbedingung lautet in diesem Fall, dass die Grenzerträge des Arbeitseinsatzes (das „Grenzwertprodukt“) den Grenzkosten des Arbeitseinsatzes (also bei vollständiger Konkurrenz: dem Lohnsatz) entsprechen müssen. Da man typischerweise davon ausgeht, dass die Produktionsmenge mit steigendem Einsatz eines Produktionsfaktors nur unterproportional zunimmt (die Grenzproduktivität also fällt), weist auch die Arbeitsnachfragekurve einen fallenden Verlauf auf. Das Grenzwertprodukt hängt dabei auch vom Güterpreis ab; Veränderungen des Absatzpreises eines Gutes führen daher zu einer Verschiebung (nicht: zu einer Bewegung auf) der Arbeitsnachfragekurve.

Ohne weitere Regulierung würde sich also auch am Arbeitsmarkt ein Gleichgewicht einstellen, bei dem sich der Lohn jeweils so anpasst, dass Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage ausgeglichen sind. Der resultierende Lohnsatz ist dabei insoweit „richtig“, dass er Arbeitslosigkeit verhindert (also markträumend ist); ob er aus gesellschaftlicher Sicht „richtig“ ist, also dem allgemeinen Gerechtigkeitsempfinden entspricht, lässt sich aus wissenschaftlicher Sicht nicht feststellen: Die Bewertungsproblematik ergibt sich daraus, dass Löhne auf der einen Seite Einkommensgrundlage für die Beschäftigten sind, aus gesellschaftspolitischer Sicht also zumeist für hohe (=lebensstandardsichernde) Löhne plädiert wird; sie aber gleichzeitig auch Kostenfaktor für die Unternehmen sind (weshalb zu hohe Löhne die Arbeitsnachfrage verringern und damit zu Arbeitslosigkeit führen).

Da am Arbeitsmarkt allerdings staatliche und gewerkschaftliche Einflüsse eine große Rolle spielen (so lassen sich auch tariflich ausgehandelte Löhne als Mindestpreise interpretieren), kommt es nicht zwangsläufig zu einem Marktausgleich; vielmehr entsteht Arbeitslosigkeit. Ob damit den Arbeitnehmern in ihrer Gesamtheit tatsächlich gedient ist, muss fraglich erscheinen, da bei lohnbedingter Arbeitslosigkeit nur ein Teil des gesamten Erwerbspersonenpotentials tatsächlich beschäftigt ist, während der Rest auf staatliche Unterstützungszahlungen angewiesen ist, die wiederum im Zweifel von den Beschäftigten durch Steuern und Sozialversicherungsbeiträge aufgebracht werden müssen. Zudem kann eine Minderung der Gewinne der Unternehmen längerfristig deren Investitions- und Innovationsbereitschaft verringern, mit der Folge weiter zurückgehender Beschäftigung.

Beispiel: Mit der Einführung eines gesetzlichen Mindestlohns in Höhe von 8,50 Euro zum 1.1.2015 soll eine vermeintliche Ausbeutung von Arbeitnehmern verhindert werden. Unter der Annahme wettbewerblicher Arbeitsmärkte sind dabei Arbeitsplatzverluste in beträchtlicher Höhe verbunden; Schätzungen gehen von langfristig von einer um rund 1 Mio. Personen reduzierten Beschäftigung aus. Die Beschäftigungsverluste können geringer sein, wenn es auf den betreffenden Arbeitsmärkten ein Nachfragemonopol gäbe, also die Arbeitgeber vorhandene Marktmacht dazu nutzen würden, die Löhne unter das Wettbewerbsniveau hinaus zu drücken. In diesem Fall würden Mindestlöhne möglicherweise sogar zusätzliche Beschäftigung schaffen; angesichts des mit der Einführung des Mindestlohns verbundenen überproportional hohen Lohnanstiegs insbesondere bei Geringverdienern gehen Schätzungen aber per saldo auch in diesem Fall von langfristigen Arbeitsplatzverlusten in Höhe von rund 600 Tsd. Beschäftigten aus.

Bislang konnte dieser Effekt im Aggregat nicht beobachtet werden (wohl aber im Teilsegment der geringfügig Beschäftigten). Ein Grund hierfür dürfte es sein, dass die Einführung des Mindestlohns in einer günstigen Konjunkturlage stattfand. Derzeit ist nicht absehbar, welche Resultate sich einstellen, wenn es zu einer neuerlichen Konjunkturabschwächung kommt.

Die oben betonte „Interdependenz der Märkte“ gilt im übrigen auch für das Verhältnis zwischen Güter- und Arbeitsmarkt: Eine Veränderung des Lohnsatzes beeinflusst die Grenzkosten des Unternehmens und führt daher zu einer Verschiebung der Angebotskurve am Gütermarkt. Resultieren hieraus Preisänderungen, verschiebt sich wiederum auch die Arbeitsnachfragekurve (wegen des Einflusses auf das Grenzwertprodukt der Arbeit). Ein simultanes Gleichgewicht auf Güter- und Arbeitsmarkt wird daher ggf. erst nach mehreren Anpassungsrunden erreicht.

Ähnliche Ableitungen gelten im übrigen auch für den Markt für Kapital (Sachkapital, das in den Unternehmen eingesetzt wird). Das Kapitalangebot der Sparer (=private Haushalte) ist dabei (positiv) vom Zinssatz abhängig, die Kapitalnachfrage von den Preisen für Investitionsgüter und den mit der Investition verbundenen Gewinnen. Da eine Investition allerdings im Regelfall über mehrere Perioden genutzt werden kann, sind dabei die gesamten Gewinn(erwartungen) über die Nutzungsdauer der Investitionsgüter relevant.

Zahlungsströme, die zu unterschiedlichen Zeitpunkten anfallen, müssen aber miteinander vergleichbar gemacht werden. Ein Geldbetrag, der bereits in der Gegenwart verfügbar ist, ist „wertvoller“ als ein gleich großer Geldbetrag, der erst in Zukunft anfällt, weil die gegenwärtig bereits verfügbaren Mittel zwischenzeitlich ja zinsbringend angelegt werden können. Hieraus folgt im Umkehrschluss, dass ein Geldbetrag, der erst in Zukunft verfügbar ist, einen geringeren Wert aufweist als ein nominal gleich hoher Geldbetrag, der bereits heute verfügbar ist,

Um diese Vergleichbarkeit herzustellen, bedarf es also einer „Korrektur“ mittels eines Diskontierungsfaktors. Ein Betrag von 1.000 Euro, der für ein Jahr zu 5% angelegt werden kann, hat nach 12 Monaten einen Wert von $1000 \cdot (1+0,05)=1050$ Euro; kann er ein weiteres Jahr angelegt werden, sind es schon $1000 \cdot (1+0,05 \cdot (1+0,05))=1000 \cdot 1,05^2=1102,5$ Euro usw. Der Diskontierungsfaktor beläuft sich daher auf $(1+i)^t$ (mit i =Zins, t =Betrachtungszeitraum in Perioden). Die hieraus resultierende Abdiskontierungsformel, um künftige Beträge mit gegenwärtigen Beträgen vergleichbar zu machen, ist dementsprechend

$$\text{Barwert} = (\text{Betrag im Zeitpunkt } t) / (1+i)^t$$

(Barwert=Gegenwartwert künftiger Zahlungsströme).

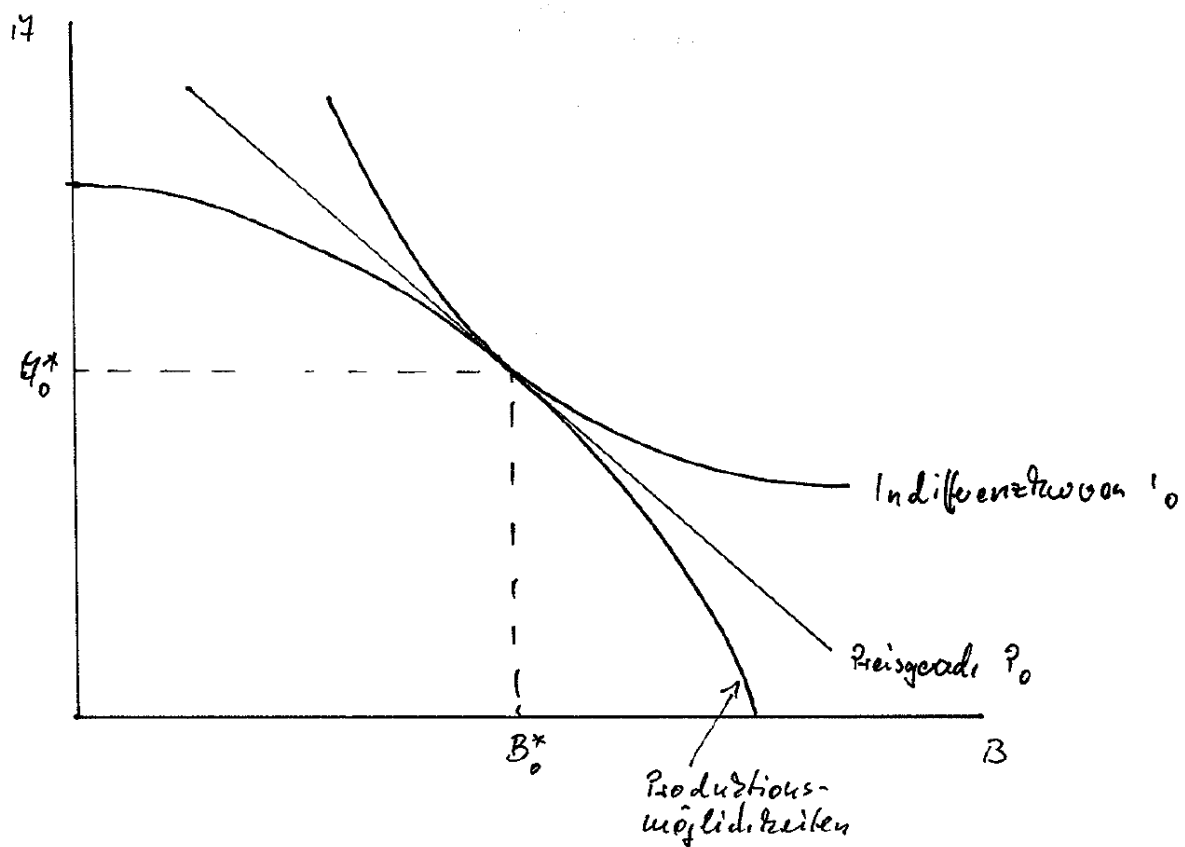
Hieraus folgt mit Blick auf die Kapitalnachfrage, dass diese (außer von den Gewinnerwartungen und den Anschaffungskosten der Investitionsgüter) eben auch vom Zinssatz abhängig ist: Je höher der Zinssatz, um so geringer die Rentabilität einer Investition, weil spätere Zahlungsströme damit in ihrem Gegenwartswert gemindert werden. Damit haben wir also eine steigende Angebotskurve am Markt für Sachkapital und eine fallende Nachfragekurve – genauso wie im Standardmodell für Güter- und andere Faktormärkte auch.

3. Erweiterung: Außenhandel

An dieser Stelle ist (gleichsam als Exkurs, weil es woanders nicht passt) noch einmal auf die Produktionsmöglichkeiten in einer Volkswirtschaft zurückzukommen. Diese sind – wie in Abbildung 8 dargestellt – durch eine (konkave) Kurve gegeben. Der optimale Produktionspunkt ergibt sich da, wo die Preisgerade (das Verhältnis der relativen Preise der beiden Güter) die Transformationskurve (oder Produktionsmöglichkeitenkurve) gerade tangiert.

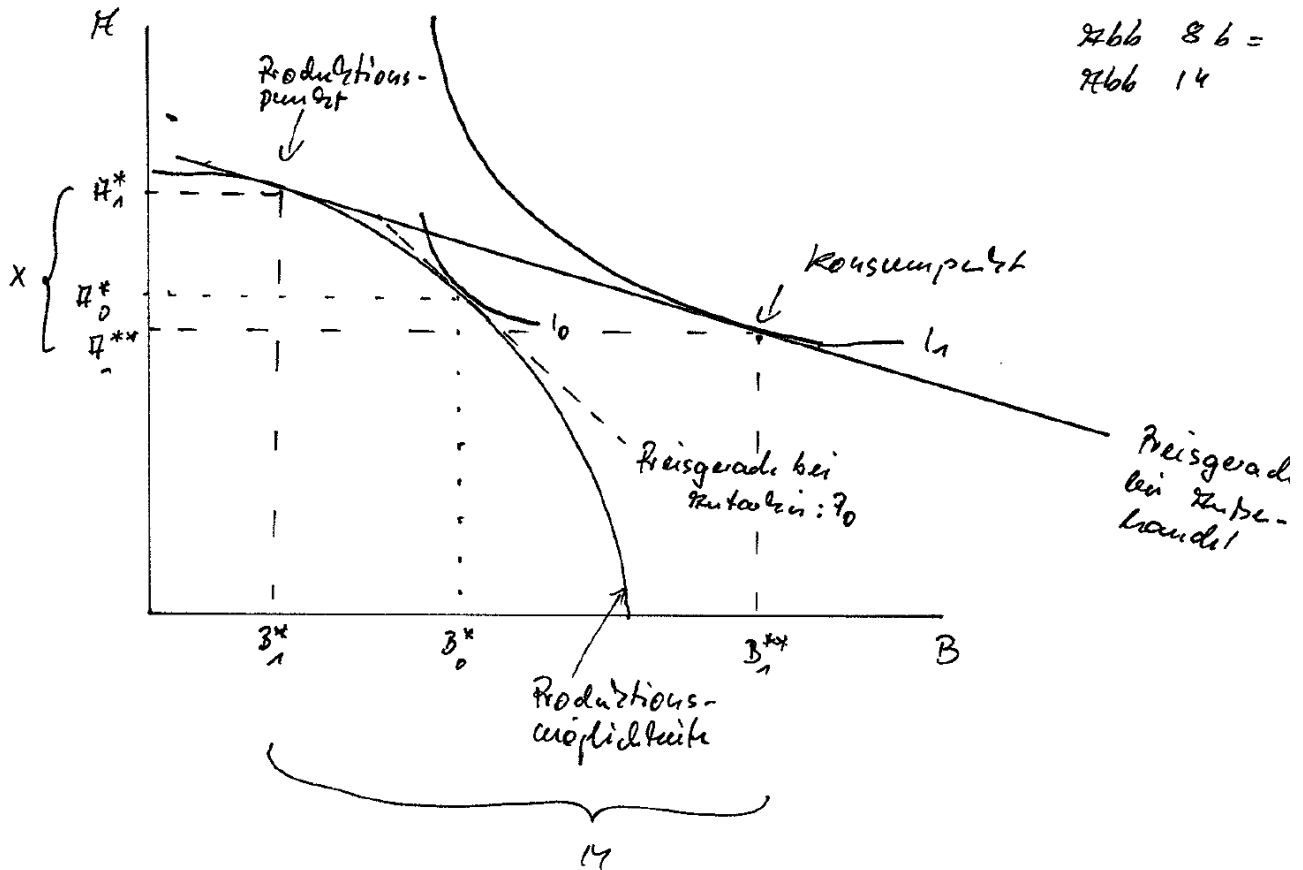
Die gleiche Optimierungsbedingung gilt auch für den optimalen Konsumpunkt, also: Preisverhältnis=Tangente an die höchstmögliche Indifferenzkurve. Diese war in Abb. 8 nicht eingezeichnet, wird aber in Abb. 8a (unten) zusätzlich eingeführt.

Abb 8a



Das gezeichnete Bild bezieht sich auf eine geschlossene Volkswirtschaft. Aber die Realität ist durch internationalen Austausch gekennzeichnet. Man kann daher überlegen, welche Änderungen sich ergeben, wenn Güterhandel mit dem Ausland möglich ist (vgl. Abb. 14).

Abb 8 b =
Abb 14



$$X: \text{Export} = A^* - A^{**}$$

$$M: \text{Import} = B^{**} - B^*$$

In diesem Fall ist es offenkundig möglich, ein höheres Nutzenniveau zu erreichen, weil durch Veränderung der Produktionsstruktur (hin zu den Gütern, bei denen man komparative Vorteile besitzt: Siehe die Ausführungen ganz am Anfang des Skripts) von einem Gut mehr produziert werden kann als man konsumieren will (vom anderen Gut allerdings entsprechend weniger). Die Mehrproduktion kann dann jedoch gegen Importgüter aus dem Ausland getauscht (also: verkauft) werden. Wegen der Annahme unterschiedlicher Produktivitäten=komparativer Kostenunterschiede zwischen beiden Ländern) kann jetzt ein höheres Wohlstandsniveau erreicht werden, weil man vom Importgut eine größere Menge eintauschen kann als man selbst hätte produzieren können.

Die obenstehende Abb. 14 stellt dies stilisiert dar: Wegen der Freigabe des Außenhandels ändert sich die Relation der Güterpreise (das Importgut B wird relativ billiger, weil das Ausland dieses annahmegemäß günstiger produzieren kann, das Exportgut A hingegen relativ teurer); entsprechend dreht sich die Preisgerade (hin zu der durchgezogenen Linie). Der neue Konsumpunkt liegt nun viel weiter außen und damit auf einer höheren Indifferenzkurve, bei höheren Konsummengen von Gut B (dass die konsumierte

Gütermenge beim Exportgut kleiner wird ist ohne Belang, weil es nur auf die Nutzenmaximierung ankommt). Die Produktionsstruktur ändert sich in diesem Prozess hin zu einer stärkeren Spezialisierung auf Gut A (das Exportgut), bei dem komparative Kostenvorteile im Inland bestehen. Die Differenzmengen zwischen Produktion und Konsum stellen dabei die Aussenhandelsströme dar.

Wirtschaftspolitische Schlussfolgerung ist (wie oben in Abschnitt 1), dass sich Spezialisierung und Arbeitsteilung lohnen (das gleiche gilt auch für das andere, hier nicht betrachtete Land, das jetzt mehr von Gut A konsumieren kann als es selber produzierten könnte). Einschränkungen der Arbeitsteilung wären also suboptimal.

Abschließende Bemerkungen

Die vorangehenden Abschnitte stellten die Grundzüge der mikroökonomischen Theorie dar. Wichtige Ergebnisse sind:

- Die Güternachfrage ergibt sich aus einem Nutzenmaximierungskalkül der Konsumenten; typisch ist eine mit steigendem Preis abnehmende Güternachfrage.
- Das Güterangebot ergibt sich aus einem Gewinnmaximierungskalkül der Unternehmen; typisch ist eine mit steigendem Preis zunehmende Angebotsmenge.
- Unter Wettbewerbsbedingungen stellt sich ein Gleichgewichtspreis ein, der Angebot und Nachfrage zur Übereinstimmung bringt. Die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt, gemessen durch die Summe aus Konsumenten- und Produzentenrente, wird bei wettbewerblicher Preisbildung maximiert.
- Sowohl die Märkte verschiedener Güter als auch Güter- und Faktormärkte beeinflussen sich gegenseitig; exogen verursachte Störungen eines bestehenden Gleichgewichts auf einem beliebigen Markt werden daher zu Anpassungen auf allen anderen Märkten führen.

Hieraus ergibt sich, dass zumindest unter Effizienzgesichtspunkten eine marktwirtschaftliche Wettbewerbsordnung mit freier Preisbildung allen anderen Ordnungsentwürfen überlegen ist. Dies kann man verdeutlichen wenn man sich die beiden Extreme betrachtet, nämlich die Zentralverwaltungswirtschaft (auch Planwirtschaft) und die reine Markt- oder Wettbewerbswirtschaft.

Grundlegender Unterschied ist, nach welchen Mechanismen Produktions- und Konsumpläne der Wirtschaftsakteure aufgestellt und abgestimmt werden. In einer Zentralverwaltungswirtschaft werden die vorhandenen Ressourcen entsprechend einem zentral aufgestellten Produktionsplan auf alternative Verwendungen aufgeteilt. Es wird also

vorab (durch zentrale Vorgabe) festgelegt, welche Mengen der einzelnen Güter produziert werden sollen und welcher Einsatz von Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital, Boden) hierfür erforderlich ist. Diese Gütermengen werden dann zu fixen, vorab festgelegten Preisen an die Konsumenten abgegeben. Im Idealfall (Angebotsmengen entsprechend genau der Güternachfrage der Konsumenten) kommt es bereits ex ante zur Markträumung; Fehlplanungen führen allerdings zu ungeplanten Lagerbeständen bzw. zu Lieferengpässen, die erst in der nachfolgenden Periode korrigiert werden können.

In einer Marktwirtschaft planen Unternehmen (als Anbieter von Gütern) und private Haushalte (als Nachfrager von Gütern) autonom. Die Koordination der individuellen Pläne erfolgt über Märkte mit freier Preisbildung. Ex ante passen Angebots- und Nachfragepläne bestenfalls zufällig zueinander. Eine Überschussnachfrage führt jedoch zu steigenden Preisen (die wiederum die Nachfrage reduzieren), ein Überangebot resultiert in sinkenden Preisen (die zusätzliche Nachfrage generieren), so dass Angebot und Nachfrage ex post stets ausgeglichen sind. Der „Urvater“ der Volkswirtschaftslehre, Adam Smith (1723-1790), spricht daher in seinem grundlegenden Werk „The Wealth of Nations“ (1776) vom Mechanismus der „unsichtbaren Hand“.

Angesichts der Unsicherheiten des Planungsprozesses, der Vielzahl unterschiedlicher Akteure und Güter sowie des daraus resultierenden Informations- und Koordinierungsaufwandes ist eine zentrale Planung des Produktionsprozesses kaum möglich. Eine reine Marktwirtschaft wiederum führt im Zweifel zu Marktergebnissen, die zwar Effizienzpostulaten genügt, aber mit dem heutigen Verständnis von „Verteilungsgerechtigkeit“ nicht notwendigerweise vereinbar ist. (Historische) Beispiele für Zentralverwaltungswirtschaften sind am ehesten noch die Sowjetunion und die ihr angeschlossenen Ostblockstaaten (des „Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe“, RGW); (historisches) Beispiel für eine „reine“ Marktwirtschaft ist am ehesten England zur Zeit der Industrialisierung. Nachdem beide Wirtschaftssysteme in ihrer Reinform gescheitert sind, hat sich als „Synthese“ die „Soziale Marktwirtschaft“ durchgesetzt (wenngleich auch mit unterschiedlich starker Betonung des „Sozialen“), in der der Staat versucht, sozial unerwünschte Marktergebnisse durch geeignete Interventionen zu korrigieren.

Ende Teil 1