

Ein kurzer Blick auf die Wirtschaftsgeschichte

Wie Menschen mit Knappheit umgehen

Makroökonomik und Mikroökonomik

Grafiken und Modelle, die Wirtschaftswissenschaftler gerne anwenden

Kapitel 1

Was untersucht die Wirtschaftswissenschaft?

Die *Wirtschaftswissenschaft* ist die Wissenschaft, die untersucht, wie Menschen und Gesellschaften Entscheidungen treffen, um das Beste aus ihren begrenzten Ressourcen zu machen. Und weil jedes Land, jedes Unternehmen und jeder Mensch Beschränkungen und Grenzen unterworfen ist, durchdringen wirtschaftliche Überlegungen praktisch das ganze Leben. Beispielsweise könnten Sie gerade etwas anderes tun, als dieses Buch zu lesen. Sie könnten Ihr Fitnessprogramm absolvieren, ins Kino gehen oder mit einem Freund reden. Der einzige Grund, warum Sie dieses Buch lesen sollten, liegt darin, dass dies für Sie die bestmögliche Verwendung Ihrer sehr begrenzten Zeit ist.

Aus derselben Überlegung heraus sollten Sie hoffen, dass das Papier und die Druckfarbe, mit denen dieses Buch hergestellt worden ist, bestmöglich eingesetzt worden sind und dass jeder Steuer-Euro, den Ihre Regierung ausgibt, auf die bestmögliche Weise ausgegeben wird.

Die Wirtschaftswissenschaft dringt zum Kern dieser Fragen vor und analysiert das Verhalten von Einzelpersonen und Unternehmen sowie von sozialen und politischen Institutionen, um festzustellen, wie gut sie die begrenzten Ressourcen der Menschheit in die Güter und Dienste umwandeln, die die menschlichen Bedürfnisse und Lebensnotwendigkeiten am besten befriedigen.

Ein kurzer Blick auf die Wirtschaftsgeschichte

Um die heutige wirtschaftliche Situation besser zu verstehen und herauszufinden, welche Politik und institutionellen Änderungen die größten Verbesserungen bringen könnten, müssen Sie einen Blick zurück in der Wirtschaftsgeschichte werfen, um zu erfahren, wie die

Menschheit dorthin gekommen ist, wo sie heute steht. Bitte bleiben Sie dran: Ich weiß, dass viele von Ihnen Geschichtsunterricht hassen, und werde dieses Thema so schmerzlos wie möglich behandeln.

Das Leben früher: Hässlich, brutal und kurz ...

Den größten Teil der menschlichen Geschichte war der Lebensstandard ziemlich niedrig, und die meisten Menschen führten ein kurzes und recht schmerzvolles Leben in Armut. Die folgenden Tatsachen galten bis vor wenigen Jahrhunderten:

- ✓ Die Lebenserwartung bei der Geburt betrug etwa 25 Jahre.
- ✓ Mehr als 30 Prozent aller Neugeborenen erreichten nicht ihren fünften Geburtstag.
- ✓ Das Risiko einer Frau, bei einer Geburt zu sterben, betrug 1:10.
- ✓ Die meisten Menschen machten persönliche Erfahrungen mit schrecklichen Krankheiten und/oder Hunger.
- ✓ Der Lebensstandard einer Generation war nicht höher als derjenige vorangegangener Generationen. Abgesehen vom Adel lebten alle Menschen jahrhundertlang am oder nahe am Existenzminimum.

Doch in den vergangenen 250 Jahren änderte sich einiges. Zum ersten Mal in der Geschichte fanden oder erfanden die Leute Mittel und Wege, um die Elektrizität, Motoren, komplizierte Maschinen, Computer, Rundfunk und Fernsehen, die Biotechnologie, die Agrarwissenschaft, Antibiotika, die Luftfahrt und zahlreiche andere technische Verfahren zu nutzen. Jedes dieser Verfahren hat es uns ermöglicht, mehr aus den begrenzten Mengen an Luft, Wasser, Land und Meer zu machen, die uns auf diesem Planeten Erde gegeben sind. (Allerdings hat dieses Produktivitätswachstum auch die Fragen der Umweltverschmutzung beziehungsweise diejenigen nach der Endlichkeit natürlicher Ressourcen verstärkt in die Diskussion gebracht.)

Das Ergebnis war eine Explosion des Lebensstandards und ein Ansteigen der Lebenserwartung auf heute weltweit gut über 60 Jahre. Viele können sich heutzutage viel bessere Häuser, Wohnungen, Kleidung und Nahrung leisten, als man sich vor wenigen Hundert Jahren überhaupt vorstellen konnte.

Natürlich ist nicht alles perfekt. Ein großer Teil der Welt lebt immer noch in bedrückender Armut, und selbst die reichsten Nationen müssen sich mit dringlichen wirtschaftlichen Problemen wie der Arbeitslosigkeit auseinandersetzen und Wege finden, um Arbeiter aus sterbenden Industriezweigen in Wachstumsbranchen umzusiedeln. Doch die Tatsache bleibt, dass die moderne Welt viel reicher ist als die Welt in früheren Zeiten; und in der heutigen Zeit haben wir in den meisten Nationen ein stetiges wirtschaftliches Wachstum. Dies bedeutet, dass ihr Lebensstandard von Jahr zu Jahr zunimmt.

Warum es zu einem höheren Lebensstandard kam

Der offensichtliche Grund für einen höheren und weiter zunehmenden Lebensstandard liegt darin, dass in jüngerer Zeit zahlreiche neue technische Verfahren entwickelt wurden

und werden. Aber wenn Sie etwas tiefer graben, müssen Sie sich fragen, warum sich eine technologisch innovative Gesellschaft nicht bereits früher entwickelt hat.

Die alten Griechen erfanden eine einfache Dampfmaschine und den mit Münzen betriebenen Verkaufsautomaten. Sie entwickelten sogar die Grundidee, die dem programmierbaren Computer zugrunde liegt. Aber es kam bei ihnen niemals zu einer industriellen Revolution, und sie fanden keinen Weg zu einer Verstetigung wirtschaftlichen Wachstums. Obwohl es in jeder menschlichen Gesellschaft immer wieder wirklich intelligente Menschen gegeben hat, dauerte es bis zum späten 18. Jahrhundert, bis in England die industrielle Revolution begann und sich der Lebensstandard in vielen Ländern beträchtlich erhöhte und dann Jahr für Jahr weiter zunahm.



Damit stellt sich die Frage, warum sich im späten 18. Jahrhundert das wirtschaftliche Wachstum so radikal änderte. Die kurze Antwort lautet, dass folgende Faktoren zusammentrafen:

- ✓ **Demokratie:** Weil es viel mehr »normale« Menschen als Adlige gab, bedeutete die Einführung der Demokratie, dass Regierungen zum ersten Mal die Interessen des größeren Teils der Gesellschaft repräsentierten. Eine Hauptfolge davon war die Einführung einer Regierungspolitik, die nicht dem Adel, sondern den Händlern und Produzenten zugutekam.
- ✓ **Unternehmen mit beschränkter Haftung:** Bei dieser Unternehmensstruktur konnten Investoren nur den Betrag ihrer Investition verlieren und nicht für Schulden haftbar gemacht werden, die das Unternehmen nicht bezahlen konnte. Die Beschränkung der Haftung reduzierte das Risiko einer Investition in Unternehmen beträchtlich und führte folglich zu sehr viel mehr Investitionen.
- ✓ **Patentrechte zum Schutz der Erfinder:** Vor der Einführung von Patenten mussten Erfinder normalerweise mit ansehen, wie ihre Ideen gestohlen wurden, bevor sie damit Geld verdienen konnten. Dadurch, dass Patente den Erfindern das exklusive Recht einräumten, ihre Erfindungen zu vermarkten und zu verkaufen, schufen sie einen finanziellen Anreiz, zahlreiche Erfindungen zu produzieren. Tatsächlich sah die Welt, nachdem Patente geschaffen worden waren, ihre ersten hauptberuflichen Erfinder – Menschen, die ihren Lebensunterhalt damit verdienten, Dinge zu erfinden.
- ✓ **Allgemeine Verbreitung von Lese- und Schreibfähigkeiten und eine bessere Ausbildung:** Ohne hoch qualifizierte Erfinder werden keine neuen Produkte erfunden. Und ohne eine ausgebildete Arbeitnehmerschaft ist keine Massenproduktion dieser Produkte möglich. Folglich ebnete die Entscheidung vieler Nationen, eine Schul- und Berufsausbildung zur Pflicht zu machen, den Weg für ein schnelles und stetiges wirtschaftliches Wachstum.

Diverse institutionelle Regelungen und politische Entscheidungen wie diese haben uns eine Welt des Wachstums und einen in der Weltgeschichte noch nie da gewesenen Überfluss gebracht, sodass heutzutage – um einen prägnanten Effekt der Überfluggesellschaft darzulegen – in vielen Ländern Fettleibigkeit das größte Gesundheitsproblem ist.

Ein Blick in die Zukunft

Die Herausforderung der weiteren Entwicklung besteht darin, mit den begrenzten Ressourcen dieser Welt noch mehr menschliche Bedürfnisse zu befriedigen. Die Herausforderung muss gemeistert werden, weil in der Welt noch zahlreiche Probleme wie etwa Kindersterblichkeit, Kinderarbeit, Unterernährung, endemische Krankheiten, Analphabetentum und Arbeitslosigkeit existieren, die durch einen höheren Lebensstandard und eine größere Wirtschaftskraft beseitigt oder gemildert werden könnten.

Einige Probleme wie beispielsweise die bedrückende Armut können dadurch beseitigt werden, dass bestimmte Rahmenbedingungen (wie sozialpolitische Programme des Staates), die nachweislich in den reicheren Nationen bereits zu einem höheren Lebensstandard geführt haben, auch in den ärmeren Nationen eingeführt werden. Außerdem können Entwicklungsländer von den Fehlern lernen, die früher von den bereits entwickelten Ländern gemacht wurden, als diese ihren Lebensstandard gesteigert haben, nämlich wie man Wirtschaftswachstum fördern kann, ohne die Umwelt (allzu sehr) zu verschmutzen, ohne zum Artensterben (maßgeblich) beizutragen und ohne die Ressourcen (nachhaltig) zu erschöpfen.



Folglich gibt es zwei zusammenhängende und sehr gute Gründe für Sie, dieses Buch zu lesen und etwas über die Wirtschaftswissenschaften zu lernen:

- ✓ Erstens: Sie werden entdecken, wie moderne Wirtschaften funktionieren. Dadurch werden Sie nicht nur verstehen, wie sie den Lebensstandard so stark angehoben haben, sondern auch, wo sie verbessert werden müssen.
- ✓ Zweitens: Dadurch, dass Sie lernen, die grundlegenden wirtschaftlichen Prinzipien zu verstehen, werden Sie selbst beurteilen können, was von den wirtschaftspolitischen Maßnahmen zu halten ist, die von Politikern und anderen propagiert werden. Nach der Lektüre dieses Buches werden Sie gute von schlechten Vorschlägen viel besser unterscheiden können.

Die Wirtschaftswissenschaft als Wissenschaft von der Knappheit begründen

Knappheit ist das grundlegende und unvermeidliche Phänomen, das eine Wissenschaft von der Wirtschaft erforderlich macht. Es gibt nicht annähernd genügend Zeit oder Mittel, um alle Bedürfnisse zu befriedigen, sodass die Menschen entscheiden müssen, was sie produzieren und konsumieren wollen, damit sie, wenn sie schon nicht alles bekommen können, unter den gegebenen Umständen so viel wie möglich erhalten. Ohne Knappheit an Zeit, Knappheit an Ressourcen, Knappheit an Informationen, Knappheit an konsumierbaren Gütern und Knappheit an Frieden und Wohlfühlen auf der Erde würde es uns an nichts fehlen. Kapitel 2 behandelt eingehend die Knappheit und die Kompromisse, die wegen der Knappheit eingegangen werden müssen.

Wirtschaftswissenschaftler analysieren das Verhalten von Menschen, wenn diese entscheiden, wie sie ihr Glück in einer Welt der Knappheit am besten optimieren können. Es wird sich zeigen, dass dieser Prozess eng mit einem Phänomen verbunden ist, das als *Ertragsgesetz* oder *Gesetz von den abnehmenden Grenzerträgen* bezeichnet wird. Dieses Gesetz beschreibt, dass jede zusätzliche Einheit einer Ressource, die in einem Produktionsprozess eingesetzt wird, einen fortlaufenden Rückgang der damit verbundenen zusätzlichen Erträge (sogenannte Grenzerträge) zur Folge hat.

Abnehmenden Grenzerträgen kann man wie der Knappheit nicht enttrinnen. In Kapitel 3 erkläre ich, wie Menschen sehr intelligent mit diesem Phänomen umgehen, um aus den begrenzten Ressourcen das Beste zu machen.

Makroökonomik und Mikroökonomik trennen

Die Unterteilung dieses Buches folgt der klassischen Gliederung der Volkswirtschaftslehre in zwei große Teilgebiete: Makroökonomik und Mikroökonomik.

- ✓ Die *Mikroökonomik* konzentriert sich auf einzelne Menschen und Unternehmen. Sie erklärt, wie sich einzelne Personen verhalten, wenn sie entscheiden müssen, ob und wie sie ihr Geld ausgeben oder sparen wollen. Und sie erklärt, wie sich auf Gewinnmaximierung bedachte Unternehmen einzeln und als Konkurrenten anderer Unternehmen auf Märkten verhalten.
- ✓ Die *Makroökonomik* betrachtet die Wirtschaft als ein organisches Ganzes und konzentriert sich auf wirtschaftsweit relevante Faktoren wie Zinssätze, Inflation und Arbeitslosigkeit. Außerdem studiert sie das wirtschaftliche Wachstum und untersucht, wie Regierungen versuchen, den Schaden zu begrenzen, der durch Rezessionen verursacht wird.

Sowohl die Mikroökonomik als auch die Makroökonomik gehen von einigen grundlegenden Prinzipien wie der Knappheit und der abnehmenden Erträge aus. Deshalb werde ich im Rest von Teil I zunächst diese Grundlagen erklären, bevor ich in Teil II und Teil III die Mikroökonomik und in Teil IV die Makroökonomik beschreibe. Aber zunächst gebe ich Ihnen einen Überblick über die Mikroökonomik und die Makroökonomik.

Der Blick auf das Einzelne: Mikroökonomik

Die Mikroökonomik beschäftigt sich mit den grundlegenden ökonomischen Einheiten, Elementen oder Akteuren des Wirtschaftsgeschehens: Einzelpersonen und Unternehmen. Ich gehe näher auf die Mikroaspekte der Wirtschaft ein: Angebot und Nachfrage, Wettbewerb, Eigentumsrechte, Probleme mit Märkten und die wirtschaftlichen Probleme des Gesundheitswesens. Die nachfolgenden Betrachtungen beziehen sich auf den Handel mit Sachgütern und Dienstleistungen, das heißt auf Gütermärkte. Nicht ausdrücklich betrachtet werden die Märkte mit Produktionsfaktoren, die sogenannten Faktormärkte.

Angebot und Nachfrage ausgleichen

In einer modernen Wirtschaft produzieren und konsumieren Einzelpersonen und Unternehmen die jeweiligen Güter und tauschen diese auf Märkten. Angebot und Nachfrage bestimmen die Preise und Produktionsmengen auf diesen Märkten. Das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage auf Märkten bestimmt, was hergestellt und zu welchen Preisen angeboten wird. (Einzelheiten dazu finden Sie in Kapitel 4.)

In einer individualistischen Betrachtungsweise entscheiden Einzelpersonen, wie sie mit begrenztem Einkommen das größtmögliche Glück erzielen. Zu diesem Zweck bewerten sie zunächst den *Nutzen* oder die Befriedigung, die sie sich von den verschiedenen Optionen versprechen. Dann wägen sie gegen diesen Nutzen die mit jeder Option verbundenen Kosten ab, um die Option auszuwählen, die ihnen bei ihrem begrenzten Einkommen den größtmöglichen Nutzen liefert. Diese Entscheidungen bilden die Basis für die Nachfragekurven, die die Preise und Produktionsmengen auf Märkten beeinflussen. (Entscheidungen und Nachfragekurven werden in Kapitel 5 behandelt.)

Analog dazu bilden die gewinnmaximierenden Entscheidungen von Unternehmen die Angebotskurven. Jedes Unternehmen entscheidet, was und wie viel es produziert, indem es Kosten und Gewinne vergleicht. Eine Outputseinheit wird nur dann produziert, wenn sie den Gewinn ihres Herstellers erhöht. Insbesondere wird ein Unternehmen eine Einheit nur produzieren, wenn der Gewinn aus dem Verkauf dieser Einheit die Kosten für die Produktion dieser Einheit übersteigt. Dieses Verhalten ist die Grundlage für den Anstieg der Angebotskurven und beeinflusst die Preise und Produktionsmengen auf den Märkten. (Einzelheiten dazu finden Sie in Kapitel 6.)

Abschätzen, warum Wettbewerb positiv sein kann

Vielleicht betrachten Sie gewinnmaximierende Unternehmen nicht mit Wohlwollen, aber die Mehrheit der Wirtschaftswissenschaftler sieht sie positiv – jedenfalls solange sie in ihren Branchen miteinander konkurrieren. Der Grund dafür ist, dass Unternehmen, die gezwungen sind zu konkurrieren, zwei Bedingungen erfüllen müssen:

- ✓ Sie sind *allokationseffizient*, das heißt, dass sie die Güter und Dienste produzieren, die die Konsumenten am dringendsten konsumieren wollen.
- ✓ Sie sind *produktionseffizient*, das heißt, dass sie diese Güter und Dienste zu den geringstmöglichen Kosten produzieren.



Allokations- und Produktionseffizienz von konkurrierenden Unternehmen bilden die Basis der berühmten *unsichtbaren Hand* von Adam Smith – der Vorstellung, dass die Gier von Unternehmen, die durch den Wettbewerb angetrieben werden, dazu führt, dass sie sich gesellschaftlich gesehen optimal verhalten, als würden sie durch eine unsichtbare Hand dahin gehend geleitet, für die Gesellschaft positive Dinge zu tun. Diese Vorstellung und viele weitere Vorteile des Wettbewerbs werden in Kapitel 7 eingehend behandelt.

Probleme untersuchen, die durch Mangel an Wettbewerb entstehen

Leider werden nicht alle Unternehmen durch den Wettbewerb eingeschränkt; dies führt dazu, dass sich Unternehmen nicht gesellschaftlich optimal verhalten. Den extremsten Fall stellt das *Monopol* dar: eine Situation, in der es in einer Branche nur ein Unternehmen gibt, was bedeutet, dass es absolut keinen Wettbewerb gibt. Monopole verhalten sich in der Regel – das heißt abgesehen vom Spezialfall natürlicher Monopole – sehr negativ: Sie beschränken die Produktionsmengen, um die Preise und Gewinne in die Höhe zu treiben. Diese für den Konsumenten schmerzlichen Aktionen werden zeitlich unbegrenzt fortgesetzt, falls nicht die Regierung Schritte unternimmt, um das Verhalten des Unternehmens zu regulieren.

Ein weniger extremer Fall fehlenden Wettbewerbs ist das *Oligopol*: eine Situation, in der in einer Branche nur einige wenige Unternehmen existieren. In solchen Situationen treffen Unternehmen oft Absprachen, um nicht miteinander zu konkurrieren und so höhere Preise halten und größere Gewinne erzielen zu können, es kann aber auch passieren, dass sie auf solchen Märkten sehr heftig um die Kunden kämpfen. Doch für solche Unternehmen ist es oft schwierig, ihre Absprachen einzuhalten. Das führt dann dazu, dass oligopolistische Unternehmen letztlich doch miteinander konkurrieren, obwohl sie sich, so gut es geht, bemühen, diese Konkurrenz zu vermeiden. Deshalb ist es hier nicht immer erforderlich, dass die Regierung regulierend eingreift. (Mehr über Monopole und Oligopole erfahren Sie in den Kapiteln 8 und 9.)

Die Reformation der Eigentumsrechte



Märkte und Wettbewerb können nur dann zuverlässig sozial vorteilhafte Ergebnisse bringen, wenn die Gesellschaft ein brauchbares System von Eigentumsrechten einführt. Ein *Eigentumsrecht* räumt einer Person das ausschließliche Recht ein, über den Einsatz einer produktiven Ressource zu entscheiden. So kann etwa eine Person, die das Eigentumsrecht an einem Grundstück besitzt, bestimmen, ob es für die Landwirtschaft, für einen Vergnügungspark oder für einen Naturschutzpark genutzt werden soll. Fast alle Umweltverschmutzungsprobleme sowie alle Fälle von Artensterben sind die direkte Folge unzureichend konstruierter Eigentumsrechte, die Anreize schaffen, nachteilige Dinge zu tun. Wirtschaftswissenschaftler nehmen dieses Problem sehr ernst und haben ihr Bestes getan, um die Eigentumsrechte zu reformieren und so die Umweltverschmutzung zu verringern und das Artensterben zu beenden. Ich behandle diese Fragen in Kapitel 10 ausführlich. An dieser Stelle ist aber auch darauf hinzuweisen, dass die Existenz privater Eigentumsrechte in einem marktwirtschaftlichen System typischerweise zu bestimmten Vermachtungen führt, die sich zum Beispiel in einer sehr ungleichen personellen Einkommens- und Vermögensverteilung zeigen.

Andere häufige Formen von Marktversagen

Monopole, Oligopole und unzureichend konstruierte Eigentumsrechte führen zu einem Zustand, den Wirtschaftswissenschaftler als *Marktversagen* bezeichnen – Situationen, in

denen Märkte gesellschaftlich nicht optimale Ergebnisse hervorbringen. Zwei andere häufige Ursachen von Marktversagen sind asymmetrische Information und öffentliche Güter:

- ✓ *Asymmetrische Information* liegt vor, wenn entweder der Käufer oder der Verkäufer mehr über die Qualität des verhandelten Gutes weiß als die Gegenpartei. Weil dadurch eine Partei im Vorteil ist und Misstrauen geweckt wird, kommen möglicherweise potenziell vorteilhafte wirtschaftliche Transaktionen nicht zustande.
- ✓ *Öffentliche Güter* sind Güter oder Dienste, deren Leistungen nicht auf einen bestimmten Empfänger beschränkt werden können. Das bedeutet: Wenn Sie das Gut oder den Dienst für eine Person erstellen oder leisten, kommt sein Nutzen auch anderen Personen zugute. (Denken Sie beispielsweise an ein Feuerwerk.) Das Problem ist, dass die meisten versuchen, den Nutzen zu ziehen, ohne dafür zu bezahlen.

Ich behandle den möglichen Umgang mit diesen beiden Situationen in Kapitel 11.

Wirtschaftliche Probleme des Gesundheitswesens

Fast jeder macht sich ernsthaft Sorgen um eine erschwingliche und qualitativ hochwertige Gesundheitsversorgung, die durch ein öffentliches Gesundheitssystem, eine betriebliche Krankenversicherung oder durch private Gesundheitsvorsorge zur Verfügung gestellt wird. Jedes dieser Systeme bietet unterschiedliche Anreize, die seine Effizienz, Nutzung und Kosten – oft der eigentlichen Absicht entgegengesetzt – beeinflussen. In Kapitel 12 erfahren Sie Näheres über die Anreize, Vorschriften und Richtlinien, die bestimmen, wie sowohl der Leistungsumfang als auch die Bezahlbarkeit unter ökonomischen Gesichtspunkten verbessert werden können. (Ein anderes interessantes Beispiel ist in diesem Zusammenhang das Feld der Alterssicherung. Aus Platzgründen muss indes in diesem Buch eine Behandlung dieses Themas unterbleiben.)

Der Blick auf das Gesamtbild: Makroökonomik

Die Makroökonomik untersucht die Wirtschaft als ein einheitliches Ganzes. Mit der Makroökonomik muss man sich beschäftigen, weil bestimmte Faktoren wie beispielsweise Zinssätze oder die Steuerpolitik Auswirkungen auf die gesamte Wirtschaft haben. Außerdem sind alle Menschen und Unternehmen von einer Rezession oder einem Aufschwung betroffen. In diesem Abschnitt erhalten Sie einen Überblick über die Makroökonomik.

Die Wirtschaft messen

Wirtschaftswissenschaftler messen – neben anderen Gesamteinkommenskonzepten wie dem Bruttonationaleinkommen oder dem Volkseinkommen – das *Bruttoinlandsprodukt* (BIP). Das BIP ist ein Maß für die wirtschaftliche Leistung einer Volkswirtschaft in einem bestimmten Zeitraum, normalerweise einem Quartal oder einem Jahr. Wenn man nicht messen kann, wie es der Wirtschaft geht, kann man auch nicht beurteilen, ob die Maßnahmen der Regierung, um die Wirtschaft zu verbessern, tatsächlich helfen oder schaden. (Näheres zum BIP erfahren Sie in Kapitel 14.)

Die *Inflationsrate* misst, wie sich das Preisniveau – also der Durchschnitt aller Preise – in der Wirtschaft im Zeitablauf ändert. Dieses Thema, das in Kapitel 15 eingehend behandelt wird, ist so wichtig, weil hohe Inflationsraten normalerweise mit riesigen wirtschaftlichen Problemen einschließlich tiefer Rezessionen und der Zahlungsunfähigkeit ganzer Länder verbunden sind. Es ist auch deshalb wichtig, die Inflation zu untersuchen, weil letztlich eine schlechte Regierungspolitik schuld an hohen Inflationsraten ist. Das bedeutet, dass Regierungen die Verantwortung dafür tragen, dass Inflationen entstehen können.

Internationaler Handel

Internationaler Handel findet statt, wenn Konsumenten, Unternehmen oder Regierungen Produkte oder Ressourcen kaufen, die in anderen Ländern hergestellt wurden. Weil importierte Güter oft mit einheimischen Gütern konkurrieren, ist der internationale Handel Gegenstand endloser politischer Kontroversen und Versuche, Importzölle oder Importquoten einzuführen, um ausländische Güter fernzuhalten und so den einheimischen Produzenten das Leben zu erleichtern.

Solche Dispute werden durch Befürchtungen verstärkt, dass die fremden Produkte unter unfairen Arbeitsbedingungen hergestellt worden sein könnten, dass die ausländischen Produzenten von ihren Regierungen subventioniert worden sein könnten und dass die Wechselkurse von fremden Regierungen manipuliert worden sein könnten, um den eigenen Unternehmen Preisvorteile vor Unternehmen in anderen Ländern zu verschaffen. In Kapitel 14 erkläre ich, wie Ökonomen diese und andere Probleme einer globalisierten Wirtschaft analysieren.

Rezessionen verstehen und bekämpfen



Eine *Rezession* tritt, vereinfacht gesagt, dann ein, wenn die Gesamtmenge der Güter und Dienstleistungen abnimmt, die in einer Wirtschaft produziert werden. Rezessionen sind aus zwei Gründen schmerzhaft:

- ✓ Weniger Produktion bedeutet weniger Konsum.
- ✓ Viele Arbeitnehmer verlieren ihren Arbeitsplatz, weil die Unternehmen weniger Mitarbeiter benötigen, um die geringere Menge von Gütern zu produzieren.

Rezessionen dauern an, weil gewisse institutionelle Faktoren (wie Mindestlöhne als Kostenfaktor für die Unternehmen) in der Wirtschaft es schwer machen, dass die Preise fallen. Wenn die Preise schnell und leicht fallen *könnten*, würden sich Rezessionen schnell selbst auflösen. Aber weil die Preise nicht schnell und leicht fallen können, mussten Wirtschaftswissenschaftler politische Instrumente entwickeln, um der Wirtschaft zu helfen, Rezessionen so schnell wie möglich zu überwinden.

Den größten Beitrag zur Entwicklung von politischen Instrumenten zur Bekämpfung von Rezessionen leistete der englische Wirtschaftswissenschaftler John Maynard Keynes, der 1936 das erste makroökonomische Buch über die Bekämpfung von Rezessionen schrieb. In Kapitel 16 lernen Sie sein Wirtschaftsmodell kennen und erfahren, wie es ausdrücklich berücksichtigt, dass Preise nicht schnell und leicht fallen können, um eine Rezession zu

überwinden. Deshalb ist es bestens dazu geeignet, die beiden wesentlichen Instrumente zu erklären, die helfen *können*, eine Rezession zu überwinden.



Diese beiden Instrumente sind die Geldpolitik und die Fiskalpolitik, die ich in Kapitel 17 eingehend behandle:

- ✓ Die *Geldpolitik* arbeitet mit Änderungen der Geldmenge und der Zinsen, um so die wirtschaftliche Aktivität anzuregen. Wenn beispielsweise die Zinssätze fallen, leihen sich die Konsumenten gegebenenfalls mehr Geld, um sich Güter wie Häuser und Autos zu kaufen. Außerdem werden eventuell dadurch mehr private Investitionen durch die Unternehmen durchgeführt. Dadurch wird die wirtschaftliche Aktivität angeregt und die Wirtschaft beschleunigt.
- ✓ Die *Fiskalpolitik* bezieht sich auf Maßnahmen der Regierung, bei denen die öffentlichen Ausgaben gesteigert und/oder niedrigere Steuersätze verwendet werden, um zur Bekämpfung von Rezessionen beizutragen. Wenn die Regierung beispielsweise mehr Güter und Dienste kauft, nimmt die wirtschaftliche Aktivität zu. Analog dazu haben die Konsumenten ein höheres Einkommen nach Steuern, wenn die Regierung die Steuersätze senkt. Wenn die Konsumenten dieses zusätzlich verfügbare Einkommen ausgeben, wird die wirtschaftliche Aktivität ebenfalls gesteigert.

In den ersten Jahrzehnten, in denen Keynes' Ideen zur Bekämpfung von Rezessionen in die Praxis umgesetzt wurden, schienen sie wirklich gut zu funktionieren. Doch in den 1970er-Jahren wurden sie weniger erfolgreich eingesetzt, und es zeigte sich, dass die Geld- und Fiskalpolitik zwar mächtige Instrumente zur Bekämpfung von Rezessionen waren, aber auch ihre Grenzen hatten. Daher beschreibe ich in Kapitel 17 auch, wie und warum Geld- und Fiskalpolitik nur beschränkt wirksam sind. Schlüsselbegriff sind die sogenannten *rationalen Erwartungen* (beziehungsweise allgemeiner: adaptive Erwartungen im Sinne des Lernens aus Verhaltensfehlern). Dieser Begriff erklärt, wie rational denkende Menschen ihr Verhalten als Reaktion auf politische Maßnahmen sehr oft in einer Weise ändern, die die Wirksamkeit dieser Maßnahmen zunichtemacht. Diesen Begriff müssen Sie verstehen, wenn Sie sich eine Meinung über aktuelle wirtschaftspolitische Maßnahmen und Streitfragen bilden wollen.

Finanzkrisen sind Rezessionen, die dadurch ausgelöst werden können, dass wichtige Finanzinstitutionen ihre Finanzversprechen nicht einhalten können. Ein solches Unvermögen tritt beispielsweise ein, wenn Konsumenten oder Unternehmen Kredite, die sie aufgenommen haben, nicht mehr an die Banken zurückzahlen können. Manchmal treten sie auch ein, wenn eine Regierung zu viele Schulden aufgenommen hat und dieses Geld nicht mehr zurückzahlen kann. Die Ursachen und Folgen finanzieller Krisen behandle ich in Kapitel 18.

Verstehen, wie Wirtschaftswissenschaftler Modelle und Grafiken verwenden

Wirtschaftswissenschaftler möchten sich gerne logisch und präzise ausdrücken; deshalb verwenden sie viel Algebra und Mathematik. Aber sie stellen ihre Ideen auch gerne in leicht verständlicher und intuitiver Form vor und benutzen deshalb viele Grafiken.

Die Grafiken, die Wirtschaftswissenschaftler verwenden, sind fast immer Abbildungen wirtschaftlicher Modelle. Ein *Modell* ist eine (oft mathematische) Vereinfachung der Wirklichkeit. Es lässt zahlreiche irrelevante Details weg, damit Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können. So konzentriert sich das wirtschaftswissenschaftliche Modell der Konsumentennachfrage darauf, wie Preise die Mengen der Güter und Dienste beeinflussen, die Kunden kaufen wollen. Offensichtlich beeinflussen auch andere Dinge wie beispielsweise die Mode oder Geschmacksänderungen die Konsumentennachfrage, aber der Preis ist der Schlüsselfaktor.

Um zu vermeiden, dass Sie beim Durchblättern dieses Buches wegen der Grafiken in Panik geraten, möchte ich einige Seiten darauf verwenden, Sie mit dem vertraut zu machen, was Ihnen in anderen Kapiteln begegnet. Atmen Sie tief durch; ich verspreche, dass es nicht wehtut.

(Zwischenbemerkung des Übersetzers: Im folgenden Text kommt immer wieder das Hohlmaß *Gallone* vor, für das wir im Deutschen keine Entsprechung haben. Eine amerikanische Gallone entspricht 3,7853 Litern, eine britische Gallone 4,5459 Litern. In amerikanischen Supermärkten werden Fruchtsäfte unter anderem in Kunststoffbehältern mit einem Fassungsvermögen von einer Gallone angeboten. Entsprechende Gebindegrößen sind in Deutschland unüblich. Eine Umrechnung in Liter hätte nicht zur Klarheit der Beispiele beigetragen. Der Einfachheit halber wurde bei der Übersetzung ein Wechselkurs von 1:1 zwischen US-Dollar und Euro zugrunde gelegt.)

Ihr erstes Modell: Die Nachfragekurve

Wenn Wirtschaftswissenschaftler die Nachfrage untersuchen, konzentrieren sie sich der Einfachheit halber auf Preise. Betrachten wir beispielsweise Orangensaft. Der Preis von Orangensaft ist (annahmegemäß) der Hauptfaktor, der den Kauf von Orangensaft beeinflusst. (Es interessiert mich nicht, welche Diät gerade in Mode ist – wenn Orangensaft 50 Euro pro Gallone kosten würde, würden Sie wahrscheinlich auf eine andere Diät umsteigen.) Deshalb ist es hilfreich, wenn wir von diesen anderen Dingen abstrahieren und uns nur darauf konzentrieren, wie der Preis von Orangensaft die Menge an Orangensaft beeinflusst, die Konsumenten kaufen wollen.

Angenommen, Wirtschaftswissenschaftler wollten untersuchen, wie viele Gallonen Orangensaft Konsumenten bei drei hypothetischen Preisen jeden Monat kaufen würden, und hätten folgende Informationen gesammelt (was in der Praxis im Übrigen nicht ganz einfach ist): 10 Euro pro Gallone, 5 Euro pro Gallone und 1 Euro pro Gallone. Die Ergebnisse sind in Tabelle 1.1 zusammengefasst.

Preis	Gallonen
10 Euro	1
5 Euro	6
1 Euro	10

Tabelle 1.1: Gallonen Orangensaft, die Konsumenten kaufen wollen

Wirtschaftswissenschaftler bezeichnen die Menge, die bei einem bestimmten Preis gekauft würde, als *Nachfragemenge* oder kurz *die Nachfrage* bei dem jeweiligen Preis. Die Daten in Tabelle 1.1 zeigen Ihnen, dass der Preis von Orangensaft und die Nachfragemenge an Orangensaft in einer *umgekehrten Beziehung* zueinanderstehen – das heißt: Wenn der eine Wert zunimmt, nimmt der andere ab.



Weil diese Umkehrbeziehung zwischen Preis und Nachfragemenge so universell ist und für fast alle Güter und Dienste gilt, bezeichnen Wirtschaftswissenschaftler diese Beziehung als das *Nachfragegesetz*. Doch offen gestanden wird das Nachfragegesetz sehr viel klarer, einsichtiger und interessanter, wenn Sie es *sehen* können, anstatt nur darüber nachzudenken. Hierbei ist darauf hinzuweisen, dass der Begriff »Gesetz« nicht im Sinne eines Naturgesetzes interpretiert werden darf, sondern eher im Sinne einer Tendenz.

Eine Nachfragekurve durch grafische Darstellung der Daten erstellen

Die beste Methode, um die Daten in Tabelle 1.1 zu *sehen*, besteht darin, sie in einem Diagramm darzustellen. Bei der standardmäßigen Nachfragekurve repräsentiert die horizontale Achse die Menge und die vertikale Achse den Preis. (Dies ist ein eigentlich etwas unübliches Vorgehen, denn in der Mathematik gibt es die Vereinbarung, die abhängige Variable – hier: die Nachfragemenge – auf der vertikalen Achse und die unabhängige Variable – hier: den Preis – auf der horizontalen Achse abzutragen. Der Preis ist die unabhängige Variable, weil Sie diesen frei wählen können; haben Sie aber einen Preis gewählt, ergibt sich dadurch automatisch die dazugehörige Menge, weswegen die Menge die abhängige Variable ist.)

In Abbildung 1.1 habe ich drei Punkte markiert und mit *A*, *B* und *C* bezeichnet. Die horizontale Achse von Abbildung 1.1 gibt die verschiedenen möglichen Mengen an Orangensaft (gemessen als Anzahl von Gallonen) an, die jeden Monat nachgefragt werden kann. Die vertikale Achse gibt die möglichen Preise (gemessen in Euro) an. Die Punkte in der Ebene repräsentieren alle möglichen Kombinationen von Preisen und Mengen.

Punkt *A* bildet die Zahlen aus der oberen Zeile von Tabelle 1.1 ab. Er zeigt Ihnen, dass die Kunden bei einem Preis von 10 Euro pro Gallone nur eine Gallone Orangensaft pro Monat kaufen wollen. Analog dazu sagt Ihnen Punkt *B*, dass sie zu einem Preis von 5 Euro sechs Gallonen pro Monat nachfragen werden; und Punkt *C* sagt Ihnen, dass sie bei einem Preis von 1 Euro pro Gallone zehn Gallonen pro Monat nachfragen werden.

Beachten Sie, dass ich die Punkte *A*, *B* und *C* mit einer Linie verbunden habe. Damit möchte ich die Tatsache ausgleichen, dass die Wirtschaftswissenschaftler die Konsumenten nur nach ihrem Verhalten bei drei Preisen befragt haben. Falls es ihr Budget erlaubt hätte, die Konsumenten über jeden möglichen Preis (8,46 Euro pro Gallone, 2,23 Euro pro Gallone und so weiter) zu befragen, würde der Graph aus einer sehr großen Anzahl von Punkten bestehen. (Die Zahl wäre allerdings nicht unendlich groß, da die Preise nicht unendlich teilbar sind: Bei Cents ist Schluss!) Da aber nur drei Preis-Mengen-Kombinationen vorliegen, interpoliere ich die anderen Werte, indem ich einfach eine gerade Linie ziehe. Diese Linie sollte recht gut geeignet sein, um die nachgefragten Mengen bei den Preisen abzuschätzen, die von den Wirtschaftswissenschaftlern nicht untersucht worden sind. (Zur Konstruktion einer Geraden hätten im Übrigen schon zwei Punktepaare ausgereicht.)

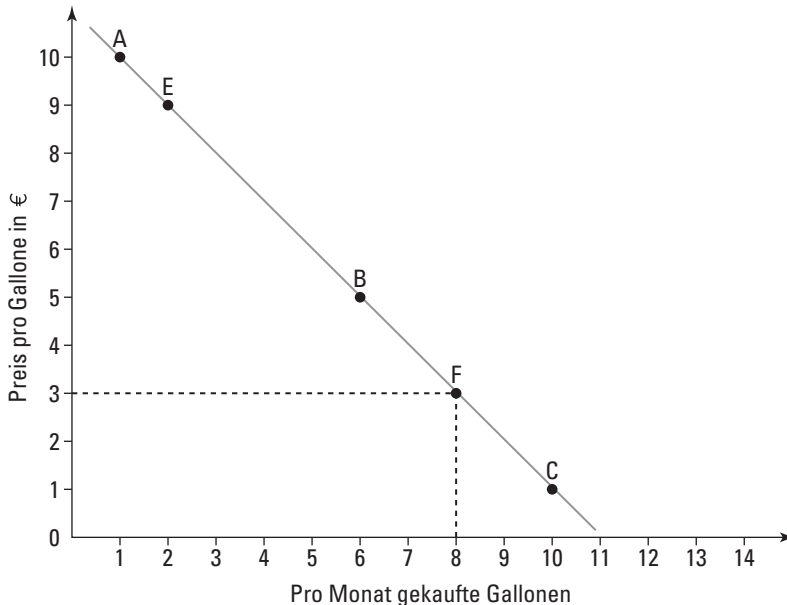


Abbildung 1.1: Die Nachfrage nach Orangensaft grafisch darstellen

Die gerade Linie, die die Punkte in Abbildung 1.1 verbindet, wird als *Nachfragekurve* bezeichnet. Ich weiß, dass es keine Kurve im eigentlichen Sinne ist, aber der Einfachheit halber verwenden Wirtschaftswissenschaftler die Bezeichnung *Nachfragekurve*, um alle grafisch dargestellten Beziehungen zwischen Preisen und Nachfragemengen zu bezeichnen, egal ob diese Linien nun gerade oder gekrümmt sind.

Ob gerade oder gekrümmt – Sie können erkennen, dass die Preise und Nachfragemengen in einer umgekehrten Beziehung zueinanderstehen. Die umgekehrte Beziehung impliziert, dass Nachfragekurven (von links nach rechts) nach unten geneigt sind. Dies ist der Regelfall. In Ausnahmesituationen – etwa wenn Konsumenten sich dergestalt angeberisch verhalten, dass sie demonstrieren wollen, dass sie sich vor allem teure Güter auch bei steigenden Preisen leisten können – kann die Nachfragekurve auch positiv geneigt sein, sodass dann die Nachfragekurve von unten links nach oben rechts verläuft; die Ausnahmefälle werden durch den Begriff der *anormalen Nachfrage* umrissen.

Verallgemeinert ausgedrückt, können Sie an der Neigung der Kurve auch ablesen, wie empfindlich die Nachfragemenge auf Preisänderungen reagiert: Ist die Kurve sehr steil, muss sich der Preis erheblich ändern, um selbst kleine Änderungen der Nachfragemenge auszulösen. Im Gegensatz dazu verursachen bei einer flachen Kurve selbst kleine Preisänderungen große Änderungen der Nachfragemenge.

Wir können diese Überlegungen auch auf Nachfragekurven ausdehnen, deren Neigung keine gerade Linie bildet, sondern sich im Verlauf ändert. In den steileren Abschnitten solcher Kurven verursachen Preisänderungen relativ kleine Änderungen der Nachfragemenge, in den flacheren Abschnitten dagegen große Änderungen der Nachfragemenge.

Anhand der Nachfragekurve Vorhersagen machen

Die grafische Darstellung der Nachfragekurve erleichtert es auch sehr, schnell Vorhersagen zu machen. Beispielsweise können wir die gerade Linie aus Abbildung 1.1 verwenden, um abzuschätzen, dass die Kunden bei einem Preis von 9 Euro pro Gallone etwa zwei Gallonen Orangensaft pro Monat kaufen würden. Ich habe diesen Punkt in dem Diagramm mit *E* bezeichnet.

Angenommen, Sie könnten nur die Daten in Tabelle 1.1 und nicht die Abbildung 1.1 sehen. Könnten Sie mir eine schnelle Schätzung geben, wie viele Gallonen Orangensaft pro Monat bei einem Preis von 3 Euro pro Gallone wahrscheinlich nachgefragt werden? Wenn Sie sich die zweite und dritte Zeile von Tabelle 1.1 anschauen, müssten Sie daraus schließen, dass die Nachfrage irgendwo zwischen sechs und zehn Gallonen pro Monat liegen wird. Aber genau herauszufinden, wie viele Gallonen wahrscheinlich nachgefragt werden, würde einige Zeit dauern und einige lästige Berechnungen erfordern.

Wenn Sie sich dagegen Abbildung 1.1 anschauen, können Sie leicht herausfinden, wie viele Gallonen pro Monat nachgefragt würden. Sie beginnen einfach auf der vertikalen Achse bei dem Preis 3 Euro, gehen waagrecht nach rechts, bis Sie bei Punkt *F* auf die Nachfragekurve treffen, und gehen von dort senkrecht nach unten bis zu der horizontalen Achse. Dort können Sie ablesen, dass die Nachfrage acht Gallonen pro Monat betragen wird. (Um das Vorgehen zu verdeutlichen, habe ich eine gestrichelte Linie in das Diagramm eingefügt.) Wie Sie sehen, macht eine Grafik modellbasierte Vorhersagen sehr viel einfacher als eine Tabelle.

Eine eigene Nachfragekurve zeichnen

Eine einfache Übung, bei der Sie einige Punkte in eine Grafik eintragen und durch Linien verbinden, soll Ihnen helfen, mit der Verwendung von Grafiken noch vertrauter zu werden. Stellen Sie sich vor, dass die Regierung einen Forschungsbericht veröffentlicht hat, der zeigt, dass Personen, die Orangensaft trinken, niedrigeren Blutdruck, weniger Herzinfarkte und ein besseres Sexualleben als diejenigen haben, die keinen Orangensaft zu sich nehmen. Was glauben Sie, wird mit der Nachfrage nach Orangensaft passieren? Offensichtlich sollte sie zunehmen.

Um dies zu verifizieren, geht unser unerschrockenes Forschungsteam erneut auf die Straße und befragt Menschen, wie viel Orangensaft sie nun jeden Monat bei den drei Preisen in Tabelle 1.2 kaufen würden: 10 Euro, 5 Euro und 1 Euro. Tabelle 1.2 gibt die neuen Antworten wieder.

Preis	Gallonen
10 Euro	4
5 Euro	9
1 Euro	13

Tabelle 1.2: Gallonen Orangensaft, die Konsumenten kaufen wollen, nachdem sie den neuen Forschungsbericht der Regierung gelesen haben

Ihre Aufgabe (wenn Sie wollen) besteht darin, diese drei Punkte in Abbildung 1.1 einzutragen und dann mit einer geraden Linie zu verbinden. (Ja, Sie dürfen in dieses Buch malen und auch schreiben!)

Sie haben gerade eine neue Nachfragekurve erstellt, die die neuen Präferenzen für Orangensaft zeigt, nachdem die Kunden den Forschungsbericht der Regierung gelesen haben. Die gesteigerte Nachfrage drückt sich in der Tatsache aus, dass sie jetzt bei jedem gegebenen Preis eine größere Menge Saft nachfragen als vorher. Wenn sie beispielsweise bei einem Preis von 10 Euro vorher nur eine Gallone pro Monat nachgefragt haben, wären sie jetzt bereit, zu diesem Preis vier Gallonen pro Monat zu kaufen. Natürlich besteht immer noch eine umgekehrte Beziehung zwischen Preis und Nachfragemenge. Das bedeutet: Auch wenn die gesundheitlichen Vorteile von Orangensaft die Konsumenten veranlassen, mehr Orangensaft nachzufragen, reagieren sie immer noch auf höhere Orangensaftpreise. Bei höheren Preisen werden immer noch geringere Mengen nachgefragt, und auch Ihre neue Nachfragekurve ist nach unten geneigt.

Noch eine letzte Übung: Ermitteln Sie anhand Ihrer neuen Nachfragekurve, wie viele Gallonen pro Monat jetzt bei einem Preis von 7 Euro beziehungsweise von 2 Euro gekauft würden. Diese Mengen aus den Daten in Tabelle 1.2 abzuleiten, wäre schwierig, aber sie an Ihrer neuen Nachfragekurve abzulesen, sollte einfach sein.

