

SCHÄFFER  
POESCHEL

Das Wort Volkswirtschaft (Ökonomie) lässt sich von einem griechischen Wort ableiten, das jemanden bezeichnet, der einen Haushalt führt. Auf den ersten Blick mag dieser Ursprung recht speziell erscheinen. Doch tatsächlich haben Haushalte und Volkswirtschaften vieles gemeinsam.

Ein Haushalt steht vielerlei Entscheidungen gegenüber. Er muss entscheiden, welche Haushaltsmitglieder welche Aufgaben erledigen und wie viel jedes Haushaltsmitglied dafür bekommt: Wer kocht das Essen? Wer macht die Wäsche? Wer bekommt die überzählige Nachspeise? Wer darf das Fernsehprogramm auswählen? Kurzum, der Haushalt muss seine knappen Mittel auf die verschiedenen Mitglieder verteilen und dabei die Fähigkeiten, Anstrengungen und Wünsche eines jeden berücksichtigen.

Wie ein Haushalt, so muss sich auch eine Gesellschaft zahlreichen Entscheidungen stellen. Eine Gesellschaft muss darüber entscheiden, welche Arbeiten von wem getan werden. Sie braucht Leute, um Nahrungsmittel zu erzeugen, um Kleidung herzustellen und wieder andere zur Erstellung von PC-Programmen. Sobald die Gesellschaft einmal die Arbeitskräfte (wie im Übrigen auch Boden, Gebäude und Maschinen) den verschiedenen Aufgaben zugeordnet hat, muss sie auch die damit erzeugten Waren und Dienstleistungen verteilen. Sie muss darüber entscheiden, wer Kaviar isst und wer Kartoffeln. Sie muss entscheiden, wer einen Porsche fährt und wer den Bus nimmt.

Die Bewirtschaftung der gesellschaftlichen Ressourcen ist wichtig, weil Ressourcen knapp sind. *Knappheit* bedeutet, dass die Gesellschaft weniger anzubieten hat, als die Menschen haben wollen. So wie ein Haushalt nicht jedem Mitglied alles geben kann, was er wünscht, kann auch eine Gesellschaft nicht jedem Individuum den höchsten von ihm angestrebten Lebensstandard gewähren.

*Volkswirtschaftslehre* ist die Wissenschaft von der Bewirtschaftung der knappen gesellschaftlichen Ressourcen. In den meisten Gesellschaften werden die Ressourcen nicht durch einen einzigen zentralen Planer zugeteilt, sondern durch die kombinierten Aktivitäten von Millionen Haushalten und Unternehmungen. Nationalökonomien befassen sich deshalb mit dem menschlichen Entscheidungsverhalten: Wie viel die Leute arbeiten, was sie kaufen, wie viel sie sparen und wie sie ihre Ersparnisse anlegen. Volkswirte studieren auch, wie die Menschen untereinander zusammenwirken. Beispielsweise wollen sie klären, wie die Massen der Käufer und Verkäufer eines Guts gemeinsam den Preis finden, zu dem das Gut in einer bestimmten Menge gehandelt wird. Schließlich untersuchen die Volkswirte die Triebkräfte und Trends einer Volkswirtschaft im Ganzen, einschließlich des Wachstums des Durchschnittseinkommens, des Bruchteils der Bevölkerung ohne Arbeit und der Preissteigerungsrate.

Obwohl das Studium der Volkswirtschaftslehre viele Facetten hat, wird das Arbeitsfeld durch mehrere Leitvorstellungen verbunden. In diesem

## **Knappheit**

**Die begrenzte Natur gesellschaftlicher Ressourcen.**

## **Volkswirtschaftslehre**

**Die Wissenschaft von der Bewirtschaftung knapper gesellschaftlicher Ressourcen.**

Kapitel betrachten wir zehn volkswirtschaftliche Regeln. Diese Prinzipien, die im Buch immer wieder vorkommen, werden hier eingeführt, um einen Überblick über das Gebiet der Volkswirtschaftslehre zu geben.

## Wie Menschen Entscheidungen treffen

**Volkswirtschaft**  
Eine Gruppe vom Menschen, die bei ihrer Lebensgestaltung zusammenwirken.

Es ist nichts Geheimnisvolles daran, was eine »Volkswirtschaft« ist. Ob wir über die Volkswirtschaft von München, von Deutschland, Österreich und der Schweiz oder der Welt reden – stets ist eine *Volkswirtschaft* nichts weiter als eine Gruppe von Menschen, die bei ihrer Lebensgestaltung zusammenwirken. Weil das Verhalten einer Volkswirtschaft das Verhalten der Individuen spiegelt, die die Volkswirtschaft ausmachen, beginnen wir unser Studium der Volkswirtschaften mit vier Regeln bei Einzelentscheidungen.

### Regel Nr. 1: Alle Menschen stehen vor abzuwägenden Alternativen

Die erste Lektion über Entscheidungsprozesse ist in dem bekannten Spruch zusammengefasst: »There is no such thing as a free lunch« – Es gibt nichts umsonst. Um etwas zu bekommen, was wir haben wollen, müssen wir gewöhnlich etwas anderes hingeben, das wir ebenfalls schätzen. Entscheidungen zu treffen, erfordert die Abwägung von Alternativen oder die Lösung von Zielkonflikten.

Denken wir an eine Studentin, die ihre wertvollste Ressource verteilen muss – ihre Zeit. Sie kann all ihre Zeit für das Studium der Volkswirtschaftslehre aufwenden, sie kann alle Zeit für das Studium der Psychologie einsetzen, oder sie kann ihre Zeit auf beide Fächer verteilen. Während jeder Stunde, in der sie ein Fach studiert, verliert sie eine Stunde, in der sie das andere Fach hätte studieren können. Und mit jeder ihrer Studierstunden verzichtet sie auf eine Stunde, in der sie ruhen, Rad fahren, fernsehen oder ein wenig Taschengeld verdienen könnte.

Oder denken wir an die Eltern der Studenten, die über die Verwendung ihres Familieneinkommens entscheiden. Sie können Nahrungsmittel, Kleidung oder einen Ferientrip kaufen. Oder sie können einiges von dem Familieneinkommen für den Ruhestand oder die Ausbildung der Kinder zurücklegen. Sofern sie sich dafür entscheiden, einen zusätzlichen Euro für eines dieser Güter auszugeben, haben sie einen Euro weniger für irgendwelche anderen Güter.

Wenn die Menschen zu Gesellschaften gruppiert werden, müssen sie verschiedenen Alternativen oder Zielkonflikten ins Auge sehen. Die klassische Alternative lautet »Kanonen oder Butter«. Je mehr wir für die nationale Verteidigung ausgeben (»Kanonen«), umso weniger können wir für den Konsum der privaten Haushalte und die Steigerung des Lebensstandards aufwenden (»Butter«). Von Bedeutung ist in modernen Gesellschaften

ten auch der Zielkonflikt zwischen sauberer Umwelt und hohem Einkommensniveau. Gesetzliche Vorschriften, die Unternehmungen zur Verminderung der Luftverschmutzung verpflichten, erhöhen die Produktionskosten für Waren und Dienstleistungen. Wegen der höheren Kosten ergeben sich für die Unternehmungen niedrigere Gewinne, niedrigere Lohnzahlungen, höhere Preisforderungen oder irgendwelche Kombinationen dieser drei Komponenten. Während also Vorschriften für die Luftreinhaltung zum Nutzen einer saubereren Umwelt und damit besserer Gesundheit führen, »kosten« sie verminderte Einkommen der Kapitaleigner, Arbeiter und Kunden.

Ein weiterer Zielkonflikt der Gesellschaft besteht zwischen Effizienz und Gerechtigkeit. *Effizienz* bedeutet, dass die Gesellschaft aus ihren knappen Ressourcen das meiste herausholt.

Gerechtigkeit bedeutet, dass die Nutzungen aus jenen Ressourcen fair unter den Bürgern verteilt werden. Mit anderen Worten: Effizienz betrifft die Größe des ökonomischen Kuchens, Gerechtigkeit die Verteilung des Kuchens. Diese beiden Ziele stehen bei staatlichen Maßnahmen zumeist im Konflikt.

Schauen wir uns z.B. die politischen Maßnahmen an, mit denen man eine gleichmäßigere Verteilung der wirtschaftlichen Wohlfahrt erreichen will. Einige dieser politischen Bereiche, wie etwa Sozialversicherung oder Arbeitslosenunterstützung, suchen jene Gesellschaftsmitglieder zu unterstützen, die eine Hilfe am dringendsten benötigen. Andere, wie etwa die persönliche Einkommensbesteuerung, verlangen von den wirtschaftlich Erfolgreichen, mehr an den Staat abzugeben als die anderen. Obwohl derartige politische Regelungen gerecht sind, haben sie Opportunitätskosten in Form verringerter Effizienz. Wenn die Regierung Einkommen von den Reichen zu den Armen umverteilt, senkt sie die Entlohnung für harte Arbeit, weshalb die Leute wiederum weniger arbeiten und weniger Güter produzieren. Einfach gesagt: Versucht die Regierung den ökonomischen Kuchen in gleichmäßigere Stücke zu schneiden, wird der ganze Kuchen kleiner.

Wenn wir uns bewusst sind, dass die Menschen Zielkonflikten ausgesetzt sind, wissen wir damit noch nicht, welche Entscheidungen sie treffen oder treffen sollten. Eine Studentin sollte das Studium der Psychologie nicht einfach aufgeben, damit die verfügbare Zeit für das Volkswirtschaftsstudium größer wird. Die Gesellschaft sollte nicht deshalb mit dem Umweltschutz aufhören, weil umweltpolitische Maßnahmen den materiellen Lebensstandard senken. Die Armen sollten nicht einfach deshalb ignoriert werden, weil die Sozialhilfe Anreize zur Arbeit zerstört. Gleichwohl ist die Berücksichtigung der Zielkonflikte im Leben wichtig, weil die Menschen dann eher gute Entscheidungen treffen, wenn sie wählbare Alternativen klarer sehen.

**Effizienz**

**Eigenschaft einer Gesellschaft, so viel wie möglich aus ihren knappen Ressourcen herauszuholen.**

**Gerechtigkeit**

**Eigenschaft einer Gesellschaft, die wirtschaftliche Wohlfahrt fair auf die Mitglieder zu verteilen.**

## Regel Nr. 2: Die Kosten eines Guts bestehen aus dem, was man für den Erwerb eines Guts aufgibt

Weil die Menschen Zielkonflikten ausgesetzt sind, erfordern Entscheidungen einen Vergleich von Kosten und Nutzen alternativer Aktionen. In vielen Fällen sind die Kosten einer Aktivität jedoch nicht so offensichtlich, wie es zunächst erscheinen mag.

Betrachten wir z.B. die Entscheidung für oder gegen das Studium. Der Nutzen besteht in der intellektuellen Bereicherung und in lebenslangen besseren Anstellungsmöglichkeiten. Aber worin bestehen die Kosten? Um diese Frage zu beantworten, könnte man versucht sein, alle geldlichen Kosten des Studiums zu addieren. Aber diese Summe zeigt nicht wirklich, worauf man für ein Studienjahr verzichtet.

Die erste Schwierigkeit einer Antwort besteht darin, dass in der Summe Dinge enthalten sind, die keine wirklichen Studienkosten sind. Auch ohne Studium hat man Aufwendungen für Unterkunft und Verpflegung. Zu veranschlagen sind nur die studiumsspezifischen Unterschiede in diesen Posten. Es kann sogar sein, dass die Kosten für eine Unterkunft im Studentenwohnheim und die Verpflegung in der Mensa geringer sind als die Ausgaben für Miete und Essen außerhalb der Universität. Unter diesen Umständen stellen die eingesparten Kosten im Falle eines Studiums einen zusätzlichen Nutzen dar. Ein zweites Problem bei der Zusammenrechnung der Kosten besteht darin, dass sie den größten Kostenfaktor des Studiums gar nicht enthält – die Zeit. Wenn man ein Jahr damit verbringt, Vorlesungen zu hören, Lehrbücher zu lesen und Hausarbeiten zu schreiben, kann man diese Zeit nicht für eine Berufsarbeit verwenden. Für die meisten Studenten besteht der größte Einzelposten der Kosten des Studiums in dem mit der Bildung verknüpften Lohnverzicht.

**Opportunitätskosten**  
Was aufgegeben werden muss, um etwas anderes zu erlangen.

Die *Opportunitätskosten* einer Gütereinheit bestehen in dem, was man aufgibt, um die Einheit zu erlangen. Bei jedweder Entscheidung sollten sich die Entscheidungsträger der Opportunitätskosten bewusst sein, die jede mögliche Aktion begleiten. In der Regel haben Entscheidungsträger dieses Problembewusstsein. Spitzensportler im Studienalter, die bei Aufgabe des Studiums Millionen verdienen könnten, haben eine sehr klare Vorstellung über die Opportunitätskosten eines Studiums. Es ist nicht weiter verwunderlich, dass sie oft zu dem Ergebnis kommen, der Nutzen eines Studiums lohne die Kosten nicht.

## Regel Nr. 3: Rational entscheidende Leute denken in Grenzbegriffen

**Rationale Menschen**  
Menschen, die systematisch und zielstrebig alles geben, um ihre Ziele zu erreichen.

Ökonomen gehen in der Regel davon aus, dass sich die Menschen rational verhalten. *Rationale Menschen* setzen unter den gegebenen Möglichkeiten systematisch und zielstrebig all ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten ein, um ihre Ziele zu erreichen. In der Volkswirtschaftslehre werden sie Unternehmungen kennen lernen, die vor der Entscheidung stehen, wie viele Arbeitskräfte sie einstellen sollen und wie viel sie produzieren sollen, um ihren Gewinn zu maximieren. Sie werden Konsumenten begegnen, die

versuchen, mit ihrem Einkommen unter Berücksichtigung der gegebenen Preise das Bündel an Gütern und Dienstleistungen zu kaufen, das ihnen den höchstmöglichen Nutzen verschafft.

Rationale Menschen sind sich bewusst, dass die Entscheidungen im Leben nicht nur schwarz oder weiß sind, sondern gewöhnlich irgendwo dazwischen. Zum Abendbrot besteht die Entscheidung nicht darin, zu fasten oder sich den Bauch vollzuschlagen, sondern darin, noch ein Stück Pizza mehr zu essen oder nicht. Wenn die Prüfungen vor der Tür stehen, werden Sie nicht vor der Entscheidung stehen, die Prüfungen komplett sausen zu lassen oder 24 Stunden am Tag zu lernen, sondern vor der Wahl stehen, noch einmal eine Stunde in ihre Unterlagen zu schauen oder stattdessen den Fernseher anzuschalten. Viele Entscheidungen im Leben richten sich darauf, bestehende Pläne in kleinen Schritten abzuwandeln. Nationalökonomern nennen dies *marginale Veränderungen*. Rationale Menschen treffen ihre Entscheidungen in der Regel dadurch, dass sie den marginalen Nutzen (Grenznutzen) und die marginalen Kosten (Grenzkosten) miteinander vergleichen.

Betrachten wir beispielsweise, wie Fluggesellschaften die Ticketpreise für Last-Minute-Flüge festlegen. Angenommen, ein Flugzeug mit 200 Plätzen kostet eine Fluggesellschaft beim Hin- und Rückflug über eine bestimmte Distanz € 100.000, also pro Platz € 500. Es wäre falsch zu sagen, die Gesellschaft sollte niemals einen Flugschein unter € 500 verkaufen. Wenn vor dem Abflug noch 10 Plätze frei sind und einige Leute in letzter Minute € 300 bezahlen würden, sollte man sie mitnehmen, da die zusätzlichen Kosten für die Mitnahme eines weiteren Passagiers minimal sind. Obwohl die durchschnittlichen Kosten für den Transport eines Passagiers bei € 500 liegen, bestehen die marginalen Kosten oder Grenzkosten lediglich in einer Tüte Erdnüsse und einer Dose Cola, die der zusätzliche Passagier konsumiert. Solange ein Last-Minute-Passagier mehr bezahlt als die Grenzkosten, ist der Ticketverkauf rentabel.

Mit der Entscheidungsfindung auf der Grundlage von Grenzbegriffen lassen sich auch einige rätselhafte ökonomische Phänomene erklären. Das betrifft zunächst die klassische Frage: Warum ist Wasser so billig, während Diamanten so teuer sind? Die Menschheit braucht Wasser zum Überleben, Diamanten sind dafür unnötig. Trotzdem sind die Menschen bereit, viel mehr für einen Diamanten als für ein Glas Wasser zu bezahlen. Die Erklärung dafür liegt darin begründet, dass sich die Zahlungsbereitschaft einer Person an dem Nutzen einer zusätzlichen Einheit des Guts orientiert. Und der Grenznutzen hängt wiederum davon ab, wie viele Einheiten des Guts die betreffende Person schon konsumiert hat. Obwohl Wasser lebenswichtig ist, ist der Grenznutzen eines zusätzlichen Glases Wasser gering, weil Wasser im Überfluss vorhanden ist. Im Gegensatz dazu braucht niemand Diamanten um zu überleben, aber weil Diamanten so selten sind, sehen die Menschen den Grenznutzen eines zusätzlichen Diamanten als so groß an.

Ein rationaler Entscheidungsträger entscheidet sich dann und nur dann für eine bestimmte Aktion, wenn der Grenznutzen der Aktion die Grenzkosten übersteigt. Dieses Prinzip erklärt, warum Fluggesellschaften Tickets zu einem Preis unter den Durchschnittskosten verkaufen und warum die

**Marginale Veränderungen**  
**Abwandlungen eines bestehenden Aktionsplans durch kleine Schritte.**

Menschen bereit sind, für einen Diamanten viel mehr zu bezahlen als für Wasser. Es bedarf ein wenig Zeit, um sich mit der Logik des Denkens in Grenzbegriffen vertraut zu machen, aber das Studium der Volkswirtschaftslehre wird Ihnen genügend Gelegenheiten zum Üben geben.

#### Regel Nr. 4: Die Menschen reagieren auf Anreize

##### Anreiz

**Etwas, das eine Person zum Handeln bewegt.**

Ein *Anreiz* (wie z. B. die Aussicht auf eine Belohnung oder eine Bestrafung) ist etwas, das eine Person zum Handeln veranlasst. Da rationale Menschen ihre Entscheidungen durch einen Vergleich von Grenznutzen und Grenzkosten treffen, reagieren sie auf Anreize. Wir werden sehen, dass Anreize eine zentrale Rolle im Studium der Volkswirtschaftslehre spielen. Ein Ökonom ging sogar so weit zu behaupten, dass man die gesamte Volkswirtschaftslehre mit der Aussage »Die Menschen reagieren auf Anreize. Alles andere sind nur Erläuterungen.« zusammenfassen kann.

Anreize sind entscheidend für die Analyse, wie Märkte funktionieren. Wenn z. B. der Preis eines Apfels steigt, werden sich die Leute dafür entscheiden, mehr Birnen und weniger Äpfel zu essen, weil die Kosten eines Apfels höher sind. Gleichzeitig werden die Apfelplantagen mehr Arbeitskräfte einstellen und mehr Äpfel ernten wollen, weil der Stückgewinn aus dem Verkauf eines Apfels höher ist. Wie wir im weiteren Verlauf des Buchs noch erfahren werden, ist die Wirkung des Preises eines Guts auf das Verhalten von Käufern und Verkäufern in einem Markt – in diesem Fall der Markt für Äpfel – von zentraler Bedeutung für das Verständnis, wie die Volkswirtschaft knappe Ressourcen aufteilt.

Auch Politiker sollten sich stets der Wirkung von Anreizen bewusst sein, denn eine Vielzahl der politischen Maßnahmen verändert den Nutzen und die Kosten, denen sich die Menschen gegenübersehen und beeinflusst damit ihr Verhalten. Die Mineralölsteuer veranlasst die Menschen beispielsweise dazu, kleinere und benzinsparende Pkw zu kaufen. Aus diesem Grund fahren auf den Straßen in Deutschland, wo es eine hohe Mineralölsteuer gibt, kleinere Pkw als in den USA, wo die Mineralölsteuer niedrig ist. Die Mineralölsteuer bringt die Menschen auch dazu, verstärkt auf öffentliche Verkehrsmittel umzusteigen und in die Nähe ihrer Arbeitsstätte zu ziehen. Wäre die Mineralölsteuer noch höher, würden die Menschen irgendwann anfangen, mit Hybridautos zu fahren oder auf Elektroautos umzusteigen. Wenn die Politiker nicht in der Lage sind, die von staatlichen Maßnahmen ausgelösten Verhaltensänderungen richtig abzuschätzen, können sich die Maßnahmen in nicht beabsichtigter Art und Weise auswirken.

Betrachten wir die für Sicherheitsgurte und die Autosicherheit ergriffenen Maßnahmen als Beispiele. Während der 1950er-Jahre hatten erst sehr wenige Autos Sicherheitsgurte. Heute sind alle Personenkraftwagen entsprechend ausgerüstet, und die Ursache dafür ist in politischen Maßnahmen zu sehen. Der bekannte US-Verbraucherschützer Ralph Nader hatte in den späten 1960er-Jahren mit seinem Buch »Unsafe at Any Speed« das öffentliche Bewusstsein auf die mangelhafte Autosicherheit gelenkt. Da-

durch kam es in vielen Ländern schließlich zu gesetzlichen Vorschriften über Maßnahmen zur Erhöhung der Sicherheit einschließlich einer Standardausrüstung mit Sicherheitsgurten in allen Neuwagen.

Wie beeinflusst eine gesetzliche Vorschrift für Sicherheitsgurte die Pkw-Sicherheit? Der unmittelbare Effekt ist ganz offensichtlich. Wenn alle Autos Sicherheitsgurte haben und eine gesetzliche Gurtpflicht besteht, wird die Wahrscheinlichkeit steigen, dass die Menschen schwere Unfälle überleben. In diesem Sinn vermögen Sicherheitsgurte Leben zu retten. Das war die Motivation des Gesetzgebers.

Um jedoch die Auswirkungen der gesetzlichen Vorschriften gänzlich zu verstehen, muss man die Anreize zu menschlichen Verhaltensänderungen näher betrachten. In diesem Fall handelt es sich hauptsächlich um die vom Fahrer gewählte Geschwindigkeit und Vorsicht. Langsam und vorsichtig zu fahren ist kostspielig, weil Zeit und Kraft des Fahrers beansprucht werden. Beim Entschluss, langsamer zu fahren, vergleichen rational entscheidende Leute den Grenznutzen und die Grenzkosten des langsameren Fahrens. Solange der Grenznutzen des langsameren Fahrens höher ist, werden die Leute immer langsamer fahren. Das erklärt auch, dass man auf vereisten Straßen langsamer fährt als auf trockenen Straßen.

Überlegen wir nun, wie eine Anschnallpflicht die Kosten-Nutzen-Rechnung eines vernünftigen Autofahrers beeinflusst. Sicherheitsgurte senken die Kosten eines möglichen Unfalls für den Fahrer, weil sie die Wahrscheinlichkeit von Verletzung und Tod senken. Auf diese Weise reduziert eine Anschnallpflicht den Nutzen des langsamen und vorsichtigen Fahrens. Die Menschen reagieren auf Sicherheitsgurte in derselben Weise, wie sie auf eine Verbesserung der Straßenverhältnisse reagieren würden – durch schnelleres und weniger vorsichtiges Fahren. Das Endergebnis einer Anschnallpflicht sind deshalb höhere Unfallzahlen.

Wie beeinflusst die Anschnallpflicht die Zahl der Verkehrstoten? Bei angelegtem Sicherheitsgurt überleben Fahrer einen jeden Unfall mit höherer Wahrscheinlichkeit, aber sie sind öfter in Unfälle verwickelt. Der Nettoeffekt ist nicht eindeutig. Überdies hat die tendenzielle Verringerung des sicheren Fahrens eine deutlich negative Wirkung auf Fußgänger (und Fahrer ohne Gurte). Sie sind durch die gesetzlichen Vorschriften Gefährdungen ausgesetzt, weil sie öfter in Unfälle verwickelt und dabei nicht durch Gurte geschützt sind. So hat eine Anschnallpflicht Tendenzen, die Todesfälle von Fußgängern ansteigen zu lassen.

Auf den ersten Blick mag eine Diskussion der Verhaltensanreize von Sicherheitsgurten als müßige Spekulation erscheinen. Aber in einem Aufsatz von 1975 hat der Wirtschaftswissenschaftler Sam Peltzman gezeigt, dass gesetzliche Vorschriften zur Verbesserung der Verkehrssicherheit des Autos tatsächlich vielerlei derartige Effekte hatten. Nach Peltzmans Befunden führen die Vorschriften zu weniger Verkehrstoten pro Unfall und zu mehr Unfällen. Das Nettoresultat ist eine unerhebliche Veränderung der Zahl toter Fahrer und ein Anstieg der Zahl toter Fußgänger.

Peltzmans Untersuchung ist nur ein Beispiel für den allgemeinen Grundsatz, dass Menschen auf Anreize reagieren. Viele der von Ökonomen untersuchten Anreizwirkungen sind offensichtlicher als die der Gurtpflicht

für Autofahrer. So wird z.B. niemand überrascht sein, dass eine Steuer auf Äpfel die Menschen veranlassen würde, weniger Äpfel zu kaufen. Wie aber das Beispiel mit den Sicherheitsgurten zeigt, haben politische Maßnahmen bisweilen Wirkungen, die im Voraus nicht absehbar sind. Wenn man irgendwelche politischen Maßnahmen untersucht, muss man nicht nur die direkten Effekte, sondern auch die indirekten Effekte beachten, die aufgrund von Anreizen zu Stande kommen. Wenn die Politik Anreize verändert, wird sie die Leute dazu bringen, ihr Verhalten zu ändern.

### Schnelltest

Geben Sie eine Aufzählung und kurze Erklärung der vier Regeln individuellen Entscheidungsverhaltens.

## Wie Menschen zusammenwirken

Die ersten vier Regeln haben sich auf das Entscheidungsverhalten der Menschen gerichtet. Im Verlauf des Lebens beeinflussen unsere Entscheidungen nicht nur uns selbst, sondern ebenso gut andere Menschen. Die nachfolgenden drei Regeln betreffen das Zusammenwirken der Menschen untereinander.

### Regel Nr. 5: Durch Handel kann es jedem besser gehen

Vielleicht haben Sie davon gehört, dass die Japaner unsere Konkurrenten auf dem Weltmarkt sind. In gewisser Weise ist das wahr, denn deutsche und japanische Unternehmungen produzieren tatsächlich viele ähnliche Güter. BMW und Toyota konkurrieren auf dem Weltmarkt für Automobile um dieselben Kunden. Siemens-Fujitsu und Toshiba bearbeiten die gleichen Marktsegmente auf dem PC-Markt.

Aber beim Nachdenken über den Wettbewerb zwischen nationalen Volkswirtschaften kann man leicht in die Irre gehen. Der Handel zwischen Deutschland und Japan ist nicht mit einem sportlichen Wettkampf zu vergleichen, bei dem eine Seite gewinnt und die andere verliert. Tatsächlich gilt etwas anderes: Handel zwischen zwei Ländern kann meist dazu führen, dass es jedem Land wirtschaftlich besser geht.

Um das zu verstehen, können Sie überlegen, wie der Handelsaustausch ihre Familie beeinflusst. Wenn eines Ihrer Familienmitglieder eine Stelle sucht, konkurriert er oder sie mit den Mitgliedern anderer Familien, die sich nach einer neuen Stelle umtun. Die Familien konkurrieren auch untereinander, wenn sie Einkaufen gehen, weil jede Familie die besten Waren zum niedrigsten Preis haben will. Auf diese Weise steht gewissermaßen jede Familie einer Volkswirtschaft mit allen anderen Familien im Wettbewerb.

Ungeachtet dieses Wettbewerbs würde es Ihrer Familie nicht besser gehen, wenn sie sich von allen anderen Familien abkapselte. Wenn sie es

machen wollte, müsste Ihre Familie ihre eigenen Nahrungsmittel anbauen, die Kleidung herstellen und selbst ein Haus bauen. Offensichtlich profitiert Ihre Familie viel von dem Austausch mit anderen. Handel ermöglicht es jedem, sich auf seine beste Befähigung zu spezialisieren – ob das nun der Ackerbau, das Nähen oder der Hausbau ist. Durch den Handel mit anderen können die Menschen eine größere Vielfalt an Waren und Dienstleistungen zu niedrigeren Kosten erwerben.

Die Volkswirtschaften haben ebenso Vorteile vom Handel untereinander wie die Familien. Der Handel macht es für die nationalen Volkswirtschaften möglich, sich auf das zu spezialisieren, was sie am besten können und sich auf diese Weise einer größeren Bandbreite an Waren und Dienstleistungen zu erfreuen. Die Japaner wie die Franzosen, die Niederländer, die Amerikaner oder die Brasilianer sind ebenso unsere Partner in der Weltwirtschaft wie sie unsere Konkurrenten sind.

### Regel Nr. 6: Märkte sind gewöhnlich gut für die Organisation des Wirtschaftslebens

Der Zusammenbruch des Kommunismus in der Sowjetunion und in Osteuropa war wohl die bedeutendste Veränderung der Welt in den letzten fünfzig Jahren. Kommunistische Länder arbeiteten unter der Prämisse, dass zentrale Planer der Regierung bestens befähigt wären, die Volkswirtschaft zu leiten. Die Planer entschieden, welche Waren und Dienstleistungen produziert wurden, wie viel davon hergestellt wurde und wer diese Güter produzierte und konsumierte. Hinter der Zentralplanung stand eine Theorie, wonach nur die Regierung volkswirtschaftliche Aktivitäten auf eine Art und Weise organisieren konnte, die der sozialen Wohlfahrt des Landes insgesamt dienlich war.

Heutzutage haben die meisten Planwirtschaften das System abgeschafft und den Versuch unternommen, Marktwirtschaften zu werden. In einer *Marktwirtschaft* werden die Entscheidungen der zentralen Planungsbehörden durch Millionen Einzelentscheidungen von Unternehmungen und Haushalten ersetzt. Unternehmungen entscheiden, welche Leute sie einstellen und was sie produzieren. Haushalte oder Familien entscheiden darüber, wo sie arbeiten und was sie mit ihren Einkommen kaufen wollen. Diese Unternehmungen und Haushalte wirken auf den Märkten zusammen, wobei sie durch Preise und Eigeninteressen bei ihren Entscheidungen geleitet werden.

Auf den ersten Blick ist der Erfolg von Marktwirtschaften rätselhaft. Man hat zunächst den Eindruck, die dezentralen Entscheidungen von Millionen von Haushalten und Unternehmungen würden im Chaos enden. Dies ist jedoch nicht der Fall. Marktwirtschaften haben sich als bemerkenswert erfolgreich bei der Aufgabe erwiesen, Volkswirtschaften zu organisieren und zugleich die soziale Wohlfahrt zu fördern.

**Marktwirtschaft**  
Eine Volkswirtschaft, die ihre Ressourcen durch die dezentralisierten Entscheidungen zahlreicher Unternehmungen und Haushalte zuteilt, die zu diesem Zweck auf Märkten für Güter und Produktionsfaktoren (Arbeit und Kapital) zusammenwirken.

## INFORMATION

**Eine gelungene Zusammenschau der wichtigsten Werke der Ökonomie bietet das von Dietmar Herz und Veronika Weinberger herausgegebene »Lexikon ökonomischer Werke«.**

**Die unsichtbare Hand des Markts**

Es mag Zufall sein, dass Adam Smiths bedeutendes Werk »The Wealth of Nations« ausgerechnet im Jahr 1776 veröffentlicht wurde – dem Jahr der Unterzeichnung der Unabhängigkeitserklärung durch die amerikanischen Revolutionäre. Aber beide Werke spiegelten eindrucksvoll die damals herrschende Meinung wider: Die Menschen sollten selbstständig über ihr Dasein bestimmen, nicht gegängelt und überwacht von der starken Hand einer Regierung. Diese philosophische Grundhaltung schuf die Basis für die freie Marktwirtschaft – und für eine freie Gesellschaft im Allgemeinen!

Warum funktionieren dezentrale Marktwirtschaften so gut? Etwa weil sich Menschen wegen gegenseitiger Zuneigung und Liebe so gut aufeinander verlassen können? Nicht einmal ansatzweise! Hier folgt Adam Smiths Beschreibung der Zusammenarbeit in einer Marktwirtschaft:

*Man has almost constant occasion for the help of his brethren, and it is vain for him to expect it from their benevolence only. He will be more likely to prevail if he can interest their self-love in his favor, and show them that it is for their own advantage to do for him what he requires of them ... It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker that we expect our dinner, but from their regard to their own interest ...*

*Every individual ... neither intends to promote the public interest, nor knows how much he is promoting it. ... He intends only his own gain, and he is in this, as in many other cases, led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention. Nor is it always the worse for the society that it was no part of it. By pursuing his own interest he frequently promotes that of the society more effectually than when he really intends to promote it.*

Smith erläutert, wie die »unsichtbare Hand des Markts« den Egoismus des Einzelnen in wachsenden Wohlstand für die Allgemeinheit transformiert.

Viele von Smiths Erkenntnissen stehen auch heute noch im Zentrum der modernen ökonomischen Theorie. Unsere analytische Arbeit in den nächsten Kapitel wird Smiths Schlussfolgerungen deutlicher herausarbeiten, sodass wir die Stärken und Schwächen der unsichtbaren Hand genauer erkennen können.

In seinem 1776 erschienenen Buch »The Wealth of Nations« machte Adam Smith die berühmte und höchst bedeutsame Aussage: Haushalte und Unternehmungen wirken auf Märkten zusammen, als ob sie von einer »unsichtbaren Hand« zu guten Marktergebnissen geführt würden. Eines unserer Ziele mit dem vorliegenden Buch besteht darin, verständlich zu machen, wie die unsichtbare Hand ihren Zauber entfaltet. Beim Studium der Volkswirtschaftslehre werden Sie begreifen, dass Preise die Instrumente sind, mit denen die unsichtbare Hand die wirtschaftliche Aktivität dirigiert. Die Preise spiegeln beides: den gesellschaftlichen Wert eines Guts und die

sozialen Kosten der Produktion. Weil Unternehmungen und Haushalte bei ihren Kauf- und Verkaufsentscheidungen auf die Preise achten, berücksichtigen sie bei ihren Entscheidungen unbewusst soziale Nutzen und Kosten ihrer Aktivitäten. Preise führen die individuellen Entscheidungsträger zu Ergebnissen, die in vielen Fällen auch die soziale Wohlfahrt maximieren.

Es gibt eine logische Folgerung aus der Leistungsfähigkeit der unsichtbaren Hand bei der Selbststeuerung der Volkswirtschaft: Wenn die Regierung die Preise daran hindert, sich auf natürliche Weise an Nachfrage und Angebot anzupassen, behindert sie die Koordination der Millionen Einzelentscheidungen von Haushalten und Unternehmungen, die eine Volkswirtschaft ausmachen. Dies erklärt auch die noch viel größeren Schäden, die eine direkte staatliche Preispolitik verursacht – etwa bei Pacht und Zins. Und es erklärt das Scheitern der kommunistischen Zentralverwaltungswirtschaft. In den kommunistischen Staaten wurden die Preise von oben diktiert. Die Planer konnten gar nicht die Informationen haben, die in freien Marktpreisen stecken. Die Zentralplaner versuchten, die Volkswirtschaft zu betreiben, indem sie eine Hand auf dem Rücken festbanden – die unsichtbare Hand des Markts.

## Regel Nr. 7: Regierungen können manchmal die Marktergebnisse verbessern

Wenn die unsichtbare Hand so wunderbar funktioniert, wozu brauchen wir dann die Regierung? Nun, eine Aufgabe der Regierung besteht gerade darin, die unsichtbare Hand zu schützen. Märkte werden nur dann richtig funktionieren, wenn die *Eigentumsrechte* durchgesetzt werden. Kein Bauer wird Getreide anbauen, wenn er damit rechnen muss, dass seine Ernte gestohlen wird. Kein Restaurant wird Speisen servieren, wenn nicht sichergestellt ist, dass der Gast vor dem Verlassen auch dafür bezahlt. Wir alle verlassen uns darauf, dass staatliche Institutionen wie z.B. die Polizei und die Gerichte unsere Rechte über die Güter sichern, die wir produzieren.

Es gibt jedoch noch einen weiteren Grund, warum wir die Regierung benötigen. Obwohl Märkte gewöhnlich gute Mechanismen für die Steuerung ökonomischer Aktivitäten sind, gibt es einige wichtige Ausnahmen von dieser Regel. Es gibt zwei wichtige Gründe für eine Regierung, in der Marktwirtschaft zu intervenieren: zur Steigerung der Effizienz und zur Förderung der Gerechtigkeit. Die meisten politischen Maßnahmen zielen also darauf ab, entweder den wirtschaftlichen Kuchen zu vergrößern oder seine Aufteilung in Stücke zu verändern.

Die unsichtbare Hand bringt Märkte gewöhnlich dazu, die Ressourcen effizient zu verteilen. Dessen ungeachtet gibt es mehrere Gründe dafür, dass die unsichtbare Hand manchmal nicht funktioniert. Die Ökonomen verwenden den Begriff *Marktversagen* für eine Situation, in der ein Markt alleine es nicht schaffen würde, die Ressourcen effizient zuzuteilen. Ein möglicher Grund von Marktversagen sind externe Effekte oder so ge-

**Eigentumsrechte**  
Das Recht eines Individuums, Eigentum an knappen Ressourcen zu besitzen und darüber zu verfügen.

**Marktversagen**  
Eine Situation, in der es einem sich selbst überlassenen Markt nicht gelingt, die Ressourcen effizient zuzuteilen.