

Thema	Mikroökonomie: Nachfragetheorie
Dokumentart	Lösung Begriffsdefinitionen

Begriffsdefinitionen

Definieren Sie die folgenden Begriffe mit Ihren eigenen Worten:

1. Grenznutzen

Der zusätzliche Nutzen (zusätzliche Befriedigung), der sich aus dem Konsum einer zusätzlichen Einheit einer Ware ergibt, während die konsumierten Mengen aller anderen Güter konstant bleiben.

2. Opportunitätskosten

Opportunitätskosten (selten auch Alternativkosten, Verzichtskosten oder Schattenpreis) sind entgangene Erlöse, die dadurch entstehen, dass vorhandene Möglichkeiten (Opportunitäten) zur Nutzung von Ressourcen nicht wahrgenommen werden. Opportunitätskosten sind der Nutzenentgang, der bei mehreren Alternativen durch die Entscheidung für die eine und gegen die anderen Möglichkeiten entsteht.

Umgangssprachlich kann man auch von Kosten der Reue oder Kosten entgangener Gewinne sprechen. Opportunitätskosten sind somit keine Kosten im Sinne der Kosten- und Leistungsrechnung, sondern ein ökonomisches Konzept zur Quantifizierung entgangener Alternativen.

3. Budgetbeschränkung

Beschränkungen, mit denen die Konsumenten infolge ihrer begrenzten Einkommen konfrontiert werden. Es ist die Grenze, die anzeigt, wie viele Güter ein Konsument mit einem gegebenen Einkommen zu gegebenen Preisen kaufen kann.

4. Indifferenzkurve

Eine Indifferenzkurve zeigt alle Güterkombinationen, welche einem Individuum den gleichen Nutzen stiften. Das heisst, dass es für ein Individuum indifferent ist (keinen Unterschied ausmacht), welche Kombinationen es wählt.

5. Nachfragekurve, Nachfragefunktion

Eine Funktion oder Kurve, welche die Menge an Waren angibt, die Käufer zu jedem betrachteten Preisniveau zu erwerben bereit sind, wenn alle anderen Variablen konstant sind. Normalerweise trägt man in der grafischen Darstellung der Nachfragekurve den Preis auf der senkrechten oder Y-Achse ab und die nachgefragte Menge auf der waagrechten X-Achse.

6. Einkommenseffekt

Änderung des Konsums eines Gutes infolge eines Anstiegs der Kaufkraft wobei der relative Preis konstant bleibt.

7. Substitutionseffekt

Die Neigung der Konsumenten, mehr von einem Gut zu konsumieren, wenn dessen relativer Preis sinkt (andere Güter werden durch dieses Gut substituiert), und davon weniger zu konsumieren, wenn sein relativer Preis steigt (dann wird dieses Gut durch andere substituiert). Dieser Substitutionseffekt im Fall einer Preisänderung führt zu der negativ geneigten Nachfragekurve.

8. Preiselastizität der Nachfrage

Die prozentuale Änderung der nachgefragten Menge eines Gutes bezogen auf die prozentuale Änderung des Preises.

9. Einkommenselastizität der Nachfrage

Die Nachfrage nach jedem beliebigen Gut wird nicht nur vom Preis dieses Gutes beeinflusst, sondern auch vom Einkommen der Käufer. Die Einkommenselastizität misst diese Reaktion. Genauer gesagt handelt es sich dabei um die prozentuale Änderung der nachgefragten Menge dividiert durch die prozentuale Einkommensänderung.

10. Kreuzpreiselastizität der Nachfrage

Ein Mass für den Einfluss der Preisänderung einer Ware auf die Nachfrage nach einer anderen Ware. Genauer gesagt entspricht die Kreuzpreiselastizität der prozentualen Änderung der Nachfrage nach Gut A, wenn sich der Preis für Gut B um 1 Prozent verändert, unter der Annahme, dass alle anderen Variablen gleich bleiben.

11. Prohibitivpreis

Der Prohibitivpreis ist der Preis, bei dem die Haushalte bzw. die Käufer nicht mehr bereit oder nicht mehr in der Lage sind, auch nur eine Mengeneinheit des betreffenden Gutes zu kaufen.

12. Sättigungsmenge

Die Sättigungsmenge ist ein Begriff aus Betriebswirtschaftslehre und der Mikroökonomik. Sie beschreibt die theoretisch höchste absetzbare Menge eines Gutes, d. h. die nachgefragte Menge, wenn das Gut kostenlos wäre.

13. Komplementärgüter

Zwei Güter, die nach Ansicht der Konsumenten „zusammengehören“. Eine Erhöhung des Preises des einen Gutes führt zu einem Rückgang der nachgefragten Menge des anderen Gutes und umgekehrt.

14. Substitutionsgüter

Güter, die miteinander in Wettbewerb stehen. Die Erhöhung des Preises des einen Gutes führt zu einer Erhöhung der nachgefragten Menge des anderen Gutes und umgekehrt.

15. Inferiore Güter

Inferiore Güter sind laut Haushaltstheorie der Mikroökonomie Güter, die bei steigendem Einkommen verhältnismässig weniger nachgefragt werden oder deren Nachfrage zurückgeht. Dies sind normalerweise alle Güter von niederer Qualität.

16. Superiore Güter

Superiore Güter sind in der Haushaltstheorie der Mikroökonomie Güter, die bei steigendem Einkommen absolut stärker nachgefragt werden. Mit einer Einkommenselastizität >1 steigt darüber hinaus auch ihr relativer Anteil am Haushaltseinkommen.

17. „Normale“ Güter bezüglich Einkommenselastizität

Bei einem normalen Gut steigt die Nachfrage mit steigendem Einkommen und sinkt, wenn das Einkommen fällt. Die nachgefragte Menge ändert sich also immer in dieselbe Richtung wie das Einkommen.