

## Richtig oder falsch? (mit Begründungen) Teil micro

Quellen:

- O'Leary James, Make That Grade Economics, 4th ed., Gill & Macmillan, Dublin 2012 (III,x)
- Salvatore Dominick und Diulio Eugene, Principles of Economics, Schaum's easy outlines, McGraw-Hill, 2003 (I,x)
- Ward Damian und Begg David, Economics, Student Workbook, 8th ed., McGraw-Hill, 2005 (II,x)

### 5 Kosten, Erlöse, Angebotsverhalten

|             |   |
|-------------|---|
| <b>5.01</b> | <b>Fixe Kosten (I,109)</b><br>Richtig oder falsch? Die totalen fixen Kosten bleiben - unabhängig von der Menge - konstant.  |
| <b>5.02</b> | <b>Gesamtkosten (I,109)</b><br>Richtig oder falsch? Die Gesamtkosten sind null, falls nichts produziert wird.   |
| <b>5.03</b> | <b>Durchschnittskosten und Grenzkosten (III,59)</b><br>Richtig oder falsch? Wenn die Durchschnittskosten mit steigender Menge fallen, müssen die entsprechenden Grenzkosten kleiner als die Durchschnittskosten sein. |
| <b>5.04</b> | <b>Durchschnittskosten und Produktionsfaktoren (III,59)</b><br>Richtig oder falsch? Im Falle der langfristigen Durchschnittskostenkurve ist wenigstens ein Produktionsfaktor fix (unverändert).                       |
| <b>5.05</b> | <b>Soziale und private Kosten (II,89)</b><br>Richtig oder falsch? Die Verschmutzung eines Flusses schafft eine Situation, bei welcher die privaten Kosten die sozialen Kosten übersteigen.                            |
| <b>5.06</b> | <b>Skalenerträge (III,59)</b><br>Richtig oder falsch? Eine U-förmige langfristige Durchschnittskostenkurve führt auch einmal zu abnehmenden Skalenerträgen, was bei einer L-förmigen Kurve nicht der Fall ist.        |
| <b>5.07</b> | <b>Skalenerträge (II,43)</b><br>Richtig oder falsch? Die Arbeitsteilung kann zu zunehmenden Skalenerträgen führen.  |
| <b>5.08</b> | <b>Nachfrage und Grenzerlös (II,37)</b><br>Richtig oder falsch? Bei einer fallenden Nachfragekurve fällt bei steigender Menge der Grenzerlös.   |

|      |  |
|------|--|
| 5.09 | <b>Preisdifferenzierung (II,81)</b><br>Richtig oder falsch? Eine Preisdifferenzierung liegt vor, wenn ein Software-Anbieter eine Studentenversion und eine normale Version eines Office-Programms herausgibt.          |
| 5.10 | <b>Preisdifferenzierung (III,70)</b><br>Richtig oder falsch? Die Preisdifferenzierung ist auf unterschiedliche Kosten in den verschiedenen Marktsegmenten zurückzuführen.  |
| 5.11 | <b>Gewinnschwelle (Break even-point) (I,115)</b><br>Richtig oder falsch? Ein Anbieter erreicht dann die Gewinnschwelle, wenn die durchschnittlich variablen Kosten durch den Preis gedeckt werden.                     |
| 5.12 | <b>Gewinnmaximierung (II,37)</b><br>Richtig oder falsch? Unternehmen maximieren den Gewinn, wenn sie so viel wie möglich verkaufen.  |
| 5.13 | <b>Produktionsschwelle (II,43)</b><br>Richtig oder falsch? Auf kurze Sicht wird eine Unternehmung nicht anbieten, wenn der Preis die Durchschnittskosten nicht mehr deckt.   |
| 5.14 | <b>Angebot (II,43)</b><br>Richtig oder falsch? Auf lange Sicht wird das Angebot gewählt, bei welchem die Grenzkosten dem Grenzerlös entsprechen.   |
| 5.15 | <b>Verlustminimierung (III,86)</b><br>Richtig oder falsch? Sogar wenn das Unternehmen Verluste macht, sollte es auf kurze Sicht im Geschäft bleiben, sofern die Gesamterlöse die totalen variablen Kosten übersteigen. |

# Richtig oder falsch? *Lösungen* Teil micro

## 5 Kosten, Erlöse, Angebotsverhalten

### 5.01 Fixe Kosten

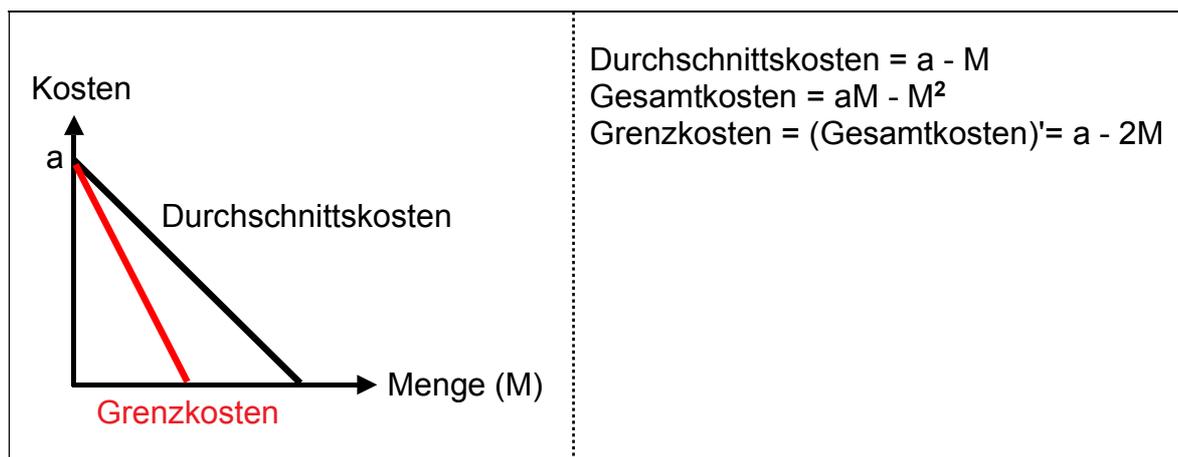
- Richtig
- Begründung: Die totalen fixen Kosten (TFK) fallen unabhängig von der Menge an; die fixen Kosten je Stück ( $\frac{TFK}{Menge}$ ) fallen mit steigender Menge.

### 5.02 Gesamtkosten

- Falsch
- Begründung: Die fixen Kosten, die Teil der Gesamtkosten sind, fallen an, auch wenn nichts produziert wird, es sei denn, die Produktion werde definitiv eingestellt.

### 5.03 Durchschnittskosten (DK) und Grenzkosten (GK)

- Richtig
- Begründung mit Grafik:



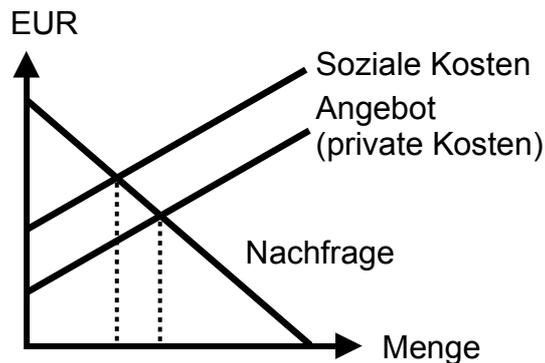
Allgemein gilt für eine U-Kurve der DK: Wenn die DK fallen, müssen die GK tiefer als die DK sein; wenn die DK hingegen steigen, müssen die GK höher als die DK sein. Einzig beim DK-Minimum schneiden die GK die DK, sind also gleich gross.

### 5.04 Durchschnittskosten und Produktionsfaktoren

- Falsch
- Begründung: Langfristig können alle Produktionsfaktoren geändert werden. Richtig sollte der Satz lauten: Im Falle der langfristigen Durchschnittskostenkurve können alle Produktionsfaktoren verändert werden.

### 5.05 Soziale und private Kosten

- Falsch
- Begründung: Es ist umgekehrt. Die sozialen Kosten sind grösser als die privaten Kosten. Grafik:



Folge: Zu grosse Menge und zu viel Verschmutzung

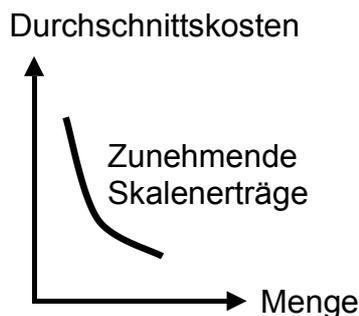
### 5.06 Skalenerträge

- Richtig
- Begründung mit Grafiken:

| U-förmige Durchschnittskostenkurve   | L-förmige Durchschnittskostenkurve                                  |
|--|---|
|  |   |
| <p>I Zunehmende Skalenerträge</p> <p>II Konstante Skalenerträge</p> <p>III <b>Abnehmende</b> Skalenerträge</p> | <p>I Zunehmende Skalenerträge</p> <p>II Konstante Skalenerträge</p> |

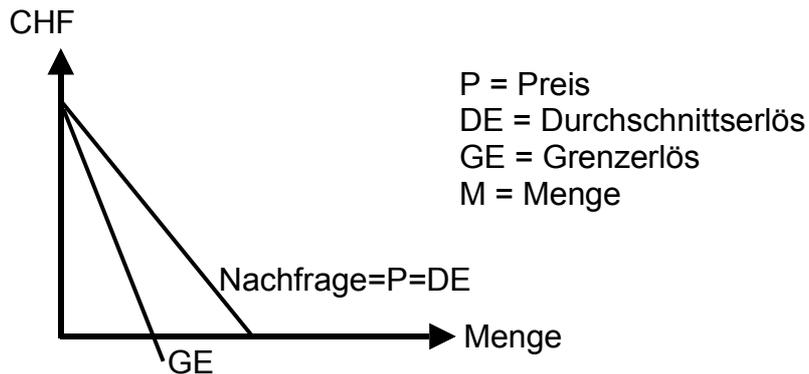
### 5.07 Skalenerträge

- Richtig
- Begründung: Zunehmende Skalenerträge bedeuten sinkende Durchschnittskosten. Die Arbeitsteilung führt zu sinkenden Durchschnittskosten. Grafik:



### 5.08 Nachfrage und Grenzerlös

- Richtig
- Begründung mit Grafik:



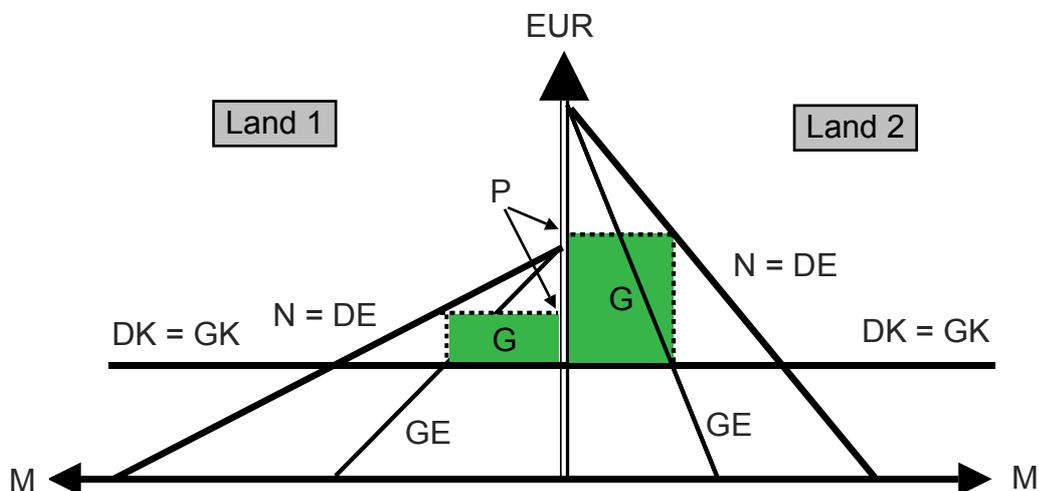
Nachfrage =  $P = DE = a - bM$   
Gesamterlös =  $P * M = aM - bM^2$   
Grenzerlös =  $(\text{Gesamterlös})' = a - 2bM$   
Ergebnis: Grenzerlös fällt bei steigender Menge, und zwar mit doppelt so grosser Steigung im Vergleich zur fallenden Nachfrage.

### 5.09 Preisdifferenzierung

- Richtig
- Begründung: Eine Preisdifferenzierung liegt vor, wenn das gleiche Produkt verschiedenen Kunden zu unterschiedlichen Preisen verkauft wird. Dies ist der Fall. Wichtig ist dabei, dass die Kunden unterschieden und voneinander abgegrenzt werden können, was im Falle der Studentenversion durch einen Studiennachweis erfolgt.

### 5.10 Preisdifferenzierung

- Falsch
- Die Preisdifferenzierung ist auf die unterschiedliche Nachfrage und die unterschiedlichen Preiselastizitäten der Nachfrage in den verschiedenen Marktsegmenten zurückzuführen. Sie dient der Gewinnmaximierung.  
Grafik mit folgenden Abkürzungen:  
N = Nachfrage / P = Preis / DE = Durchschnittserlös / GE = Grenzerlös  
DK = Durchschnittskosten / GK = Grenzkosten / M = Menge / G = Gewinn



|      |  |
|------|--|
| 5.11 | <p><b>Gewinnschwelle (Break-even point)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falsch</li> <li>• Begründung: Die Gewinnschwelle ist dann erreicht, wenn die Kosten dem Erlös entsprechen (Gewinn = 0). Dabei müssen nicht nur die variablen Kosten, sondern auch die fixen Kosten durch den Erlös gedeckt werden. Richtig würde der Satz wie folgt lauten: Ein Anbieter erreicht die Gewinnschwelle, wenn die durchschnittlich variablen und die durchschnittlich fixen Kosten durch den Preis gedeckt werden. Oder alternativ: Ein Anbieter erreicht die Gewinnschwelle, wenn die Kosten durch den Erlös gedeckt werden.</li> </ul>   |
| 5.12 | <p><b>Gewinnmaximierung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falsch</li> <li>• Begründung: Der Satz würde nur richtig sein, wenn bei konstantem Preis die Durchschnittskosten mit zunehmender Menge sinken. Es ist aber denkbar, dass mit zunehmender Menge der Preis sinkt (Angebotsmonopol) und/oder dass die Durchschnittskosten steigen.<br/>Die Regeln für die Gewinnmaximierung lauten daher: <ul style="list-style-type: none"> <li>① Menge, bei welcher Grenzerlös = Grenzkosten</li> <li>② Menge, bei welcher auch Durchschnittserlös &gt; Durchschnittskosten (falls Durchschnittskosten &gt; Durchschnittserlös, liegt der minimalste Verlust vor)</li> </ul> </li> </ul> |
| 5.13 | <p><b>Produktionsschwelle</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falsch</li> <li>• Begründung: Die Unternehmung wird auf kurze Sicht nicht anbieten, falls der Preis die variablen Kosten nicht mehr deckt. Richtig würde der Satz lauten: Auf kurze Sicht wird eine Unternehmung nicht anbieten, wenn der Preis die <b>variablen</b> Kosten nicht mehr deckt.</li> </ul>  |
| 5.14 | <p><b>Angebot</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falsch</li> <li>• Begründung: Die Grenzbedingung (Grenzerlös = Grenzkosten) ist unvollständig. Auch die Durchschnittsbedingung (Durchschnittserlös &gt; Durchschnittskosten) ist zu prüfen, sonst läuft man Gefahr, dass auf lange Sicht ein Verlust resultiert, was zur Schliessung führen würde. Richtig würde der Satz lauten: Auf lange Sicht wird das Angebot gewählt, bei welchem sowohl die Grenzkosten den Grenzerlösen entsprechen als auch der Durchschnittserlös die Durchschnittskosten übersteigt.</li> </ul>  |
| 5.15 | <p><b>Verlustminimierung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Richtig</li> <li>• Begründung:<br/>Gesamtkosten = Fixe Kosten + totale variable Kosten<br/>Übersteigt der Gesamterlös die total variablen Kosten, wird auch ein Teil der fixen Kosten gedeckt, welche sowieso anfallen, selbst wenn die Unternehmung schliessen würde.</li> </ul>  |