

5 Preisvorschriften und Mengenbeschränkungen: Der Markt schlägt zurück

LERNZIELE

- ▶ Die Bedeutung von **Preisvorschriften** und **Mengenbeschränkungen**, zwei Formen von Staatsinterventionen in Märkten.
- ▶ Wie Preis- und Mengenbeschränkungen Probleme erzeugen und zur **Ineffizienz** von Märkten führen.
- ▶ Was der **Nettowohlfahrtsverlust** ist.
- ▶ Warum Ökonomen Versuchen, in Märkten zu intervenieren, häufig skeptisch gegenüberstehen.
- ▶ Wer durch Marktinterventionen gewinnt und wer verliert und warum Marktinterventionen trotz der bekannten Probleme erfolgen.

Großartige Stadt – weniger großartige Einfälle

New York ist ein Ort, wo man praktisch alles finden kann – bis auf ein Taxi, wenn man es braucht, und eine hübsche Wohnung, die man sich auch noch leisten kann. Vielleicht glauben Sie jetzt, dass die weithin bekannte Knappheit an Taxis und Apartments in New York der unvermeidliche Preis für das Leben in einer fantastischen Stadt ist. Das stimmt aber, wenn überhaupt, nur teilweise. Im Wesentlichen sind sie wohl das Ergebnis politischen Handelns. Präziser: Die Knappheiten sind das Ergebnis von politischen Maßnahmen, die in der einen oder anderen Weise versucht haben, die Marktkräfte von Angebot und Nachfrage außer Kraft zu setzen.

Im vorigen Kapitel haben wir gesehen, dass ein Markt sich zum Gleichgewicht bewegt: Der Marktpreis steigt oder sinkt auf ein Niveau, bei dem die Menge eines Gutes, die Leute anbieten möchten, gerade so groß ist wie die Menge, die andere Leute nachfragen möchten. Manchmal versuchen Regierungen, sich diesem Prinzip zu widersetzen. Falls sie dies tun, schlägt der Markt in vorhersehbarer Weise zurück. Unsere Fähigkeit vorherzusagen, was passieren wird, falls Regierungen versuchen, sich über Angebot und Nachfrage hinwegzusetzen, unterstreicht die Reichweite

und Nützlichkeit der Analyse von Angebot und Nachfrage.

Die Knappheiten von Apartments und Taxis in New York sind besonders gute Beispiele, um zu verdeutlichen, was passiert, wenn versucht wird, die Logik des Marktes außer Kraft zu setzen. Die Knappheit von Wohnraum in New York ist das Ergebnis von *Mietpreiskontrollen*, mit denen die Wohnungseigentümer gesetzlich daran gehindert werden, Mieten zu erhöhen, sofern sie nicht eine besondere Erlaubnis dafür haben. Die Mietpreiskontrollen wurden während des Zweiten Weltkrieges eingeführt, um die Mieter zu schützen. Diese Regulierung ist heute noch in Kraft. Viele andere amerikanische Städte hatten zu der einen oder anderen Zeit ebenfalls Mietpreiskontrollen eingeführt. Mit den wesentlichen Ausnahmen von New York und San Francisco wurden diese Regulierungen aber zwischenzeitlich wieder abgeschafft. Ganz ähnlich gilt, dass das knappe Angebot an Taxis in New York das Ergebnis eines Lizenzvergabesystems ist, das in den 1930er-Jahren eingeführt wurde. Die New Yorker Taxilizenzen sind als »Medaillons« bekannt. Ausschließlich Taxis, die über diese Medaillons verfügen, dürfen Passagiere mitnehmen. Und obwohl die ursprüngliche Intention dieses Systems war, die Interessen von Taxifahrern und Kunden zu schüt-

zen, hat es eine Knappheit an Taxis hervorgerufen. Die Anzahl der »Medaillons« blieb für gut 60 Jahre unverändert und stieg auch seitdem nur minimal an.

In diesem Kapitel wollen wir zunächst der Frage nachgehen, was geschieht, wenn Regierungen versuchen, die Preise in einem Wettbewerbs-

markt zu kontrollieren, das heißt den auf dem Markt herrschenden Preis entweder unterhalb des Gleichgewichtsniveaus zu halten (*Höchstpreisvorschrift*) oder darüber (*Mindestpreisvorschrift*). Anschließend wollen wir uns Verfahren wie den New Yorker »Taxi-Medaillons« zuwenden, die versuchen, die getauschte Menge zu fixieren.

5.1 Warum Regierungen Preisvorschriften einführen

In Kapitel 3 haben wir gelernt, dass sich ein Markt zum Gleichgewicht hinbewegt, der Marktpreis sich also auf ein Niveau bewegt, bei dem die angebotene Menge mit der nachgefragten Menge übereinstimmt. Dieser Gleichgewichtspreis muss jedoch nicht notwendigerweise Käufern oder Verkäufern gefallen.

Letztlich würden Käufer immer vorziehen, für ein Gut weniger zu bezahlen, wenn sie es nur könnten. Manchmal können sie auf starke moralische oder politische Argumente verweisen, warum sie geringere Preise entrichten sollten. Wie wäre es beispielsweise zu beurteilen, wenn das Angebots- und Nachfrage-Gleichgewicht für Wohnungen in einer größeren Stadt zu Mieten führt, die sich ein durchschnittlicher Arbeitnehmer einfach nicht leisten kann? In diesem Fall könnte sich eine Regierung sehr wohl unter starken Druck gesetzt sehen, die Mieten zu begrenzen, die von den Wohnungseigentümern verlangt werden können.

Auf der anderen Seite würden Verkäufer sicherlich immer gerne mehr Geld für die Waren erhalten, die sie verkaufen. In einigen Fällen können auch sie starke moralische oder politische Argumente vortragen, warum sie höhere Preise erhalten sollten. Betrachten wir als Beispiel den Arbeitsmarkt. Der Lohnsatz ist der Preis für eine Stunde Arbeit. Wie wäre es zu beurteilen, wenn das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage für weniger qualifizierte Arbeitnehmer zu Lohnsätzen führt, die unterhalb der Armutsgrenze liegen? Auch in diesem Fall könnte sich eine Regierung unter starken Druck gesetzt sehen, von den Arbeitgebern zu verlangen, Lohnsätze zu bezahlen, die nicht unterhalb eines bestimmten Mindestlohnsatzes liegen dürfen.

Mit anderen Worten: Es gibt eine ganze Anzahl von Fällen, in denen sich Regierungen zu einer Intervention in Märkte gedrängt sehen. Intervenierte eine Regierung mit dem Ziel, die Preise zu regulieren, dann spricht man von **Preiskontrollen** oder **Preisvorschriften**. Diese Regulierung findet sich typischerweise in einer Preisobergrenze, einem **Höchstpreis**, oder einer Preisuntergrenze, einem **Mindestpreis**.

Unglücklicherweise ist es nicht einfach, einem Markt zu sagen, was er zu tun hat. Wie wir im Folgenden überlegen wollen, ergeben sich durch den Versuch einer Regierung, Preise durch Vorschriften zu beeinflussen, bestimmte vorhersehbare und unerfreuliche Nebenwirkungen. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Preise durch eine Höchstpreisvorschrift niedrig oder durch eine Mindestpreisvorschrift hoch gehalten werden sollen.

In diesem Kapitel treffen wir eine wichtige Annahme: Die betrachteten Märkte erzielten vor Einführung der Preisvorschriften eine effiziente Lösung. Manchmal können Märkte aber auch ineffizient sein, beispielsweise wenn der Markt von einem Monopolisten beherrscht wird, also von einem einzelnen Verkäufer, der den Marktpreis beeinflussen kann. Wenn Märkte ineffizient sind, verursachen Preisvorschriften nicht notwendigerweise Probleme und könnten den Markt einer effizienten Lösung sogar näherbringen.

In der Praxis werden Preisvorschriften jedoch oft auf effizienten Märkten eingeführt, wie zum Beispiel auf dem New Yorker Wohnungsmarkt. Deshalb gilt die Analyse in diesem Kapitel für viele wichtige wirkliche Situationen.

Bei **Preisvorschriften** handelt es sich um gesetzliche Beschränkungen, wie hoch ein Marktpreis steigen darf bzw. wie tief er sinken darf. Preisvorschriften können in zwei Formen auftreten: als **Höchstpreis** und als **Mindestpreis**. Der Höchstpreis bildet die Obergrenze für den Preis, den ein Anbieter nehmen darf. Der Mindestpreis bildet die Untergrenze für den Preis, den ein Käufer zahlen muss.

5.2 Höchstpreisvorschriften

Abgesehen von Mietpreisvorschriften gibt es heute in den Vereinigten Staaten kaum noch Höchstpreisvorschriften. Zu früheren Zeiten waren diese jedoch weitverbreitet. Höchstpreise werden typischerweise in krisenhaften Situationen eingeführt, in Kriegen, bei Missernten oder Naturkatastrophen, weil derartige Ereignisse oft zu plötzlichen Preisanstiegen führen, von denen viele Menschen benachteiligt werden, während einige wenige riesige Gewinne erzielen. Die Regierung der Vereinigten Staaten belegte während des Zweiten Weltkrieges viele Preise mit Höchstpreisvorschriften: Der Krieg führte zu einer drastischen Zunahme der Nachfrage nach Rohstoffen, wie zum Beispiel Aluminium und Stahl, und die Preiskontrollen verhinderten, dass diejenigen, die Zugang zu diesen Rohstoffen hatten, enorme Gewinne erzielen konnten. Im Jahr 1973 wurden Preisvorschriften für Öl eingeführt, als ein Embargo der arabischen Erdöl exportierenden Länder und die damit verbundenen Preissteigerungen erwarten ließen, dass für die amerikanischen Ölfirmen riesige Gewinne entstehen würden. Nach dem Hurrikan Sandy, als die Gasknappheit eine hemmungslose Preistreiberie ermöglichte, wurden im Jahr 2012 in den Bundesstaaten New York und New Jersey wieder Preisvorschriften eingeführt.

Die Mietpreisvorschriften in New York sind, man kann es glauben oder nicht, ein Vermächtnis des Zweiten Weltkrieges: Sie wurden eingeführt, weil der Krieg zu einem starken Wirtschaftsaufschwung führte, der die Nachfrage nach Wohnungen zu einer Zeit erhöhte, als Arbeit und Rohstoffe, die eigentlich für den Wohnungsbau benötigt worden wären, stattdessen eingesetzt wurden, um den Krieg zu gewinnen. Obwohl die meisten Preisvorschriften kurz nach Ende des Krieges aufgehoben wurden, blieben die Mietpreisvorschriften in New York bestehen. Sie wurden schrittweise auch auf Gebäude ausgedehnt, die vorher davon nicht betroffen waren, was zu einigen recht merkwürdigen Situationen führte.

So kann man etwa eine kleine Einzimmerwohnung in Manhattan relativ kurzfristig mieten – wenn man willens und in der Lage ist, mehrere tausend Dollar pro Monat zu bezahlen und in einer nicht besonders guten Wohngegend zu

leben. Andere Leute bezahlen jedoch nur einen Bruchteil dieses Preises für ein vergleichbares Apartment, und wieder andere bezahlen diesen Preis für eine sehr viel größere Wohnung in besserer Lage.

Das New Yorker System von Mietpreisvorschriften produziert also für einige Mieter echte Schnäppchen. Sieht man hiervon jedoch einmal ab, was sind dann die weiteren Konsequenzen eines solchen Systems? Um diese Frage zu beantworten, wenden wir uns dem in Kapitel 3 entwickelten Angebots-Nachfrage-Modell zu.

Modellierung eines Höchstpreises

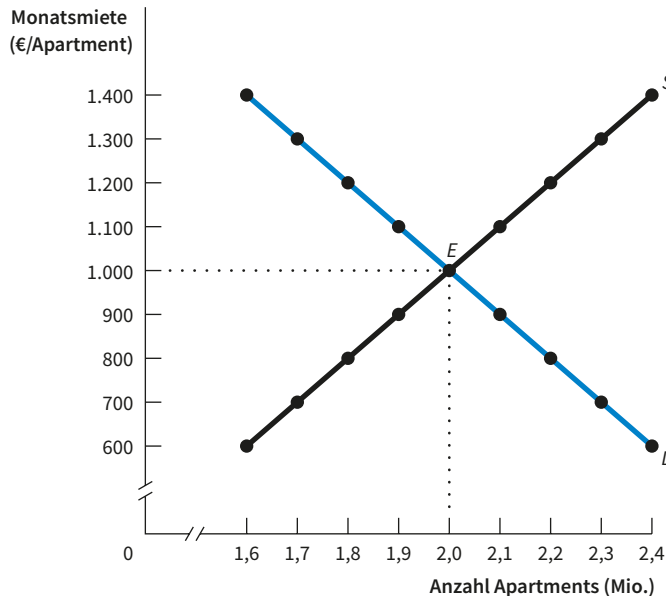
Um zu verstehen, was schiefgehen kann, wenn eine Regierung Höchstpreisvorschriften auf einem wettbewerblichen Markt erlässt, wollen wir **Abbildung 5-1** betrachten. Bei dieser Abbildung handelt es sich um ein vereinfachtes Modell des Wohnungsmarktes von New York. Aus Vereinfachungsgründen stellen wir uns vor, dass alle Wohnungen identisch sind. Auf einem Markt ohne staatliche Eingriffe würden diese Wohnungen daher zum selben Preis vermietet werden. Die zu dieser Abbildung gehörende Tabelle zeigt die Nachfrage- und Angebotspläne. Die sich daraus ergebenden Nachfrage- und Angebotskurven sind neben der Tabelle eingezeichnet. Die Menge an Wohnungen ist an der waagerechten Achse abgetragen, und die Monatsmiete je Wohnung ist an der senkrechten Achse abgetragen. Man kann erkennen, dass das Gleichgewicht auf einem unregulierten Markt bei Punkt *E* liegen würde: Jeden Monat würden 2 Millionen Wohnungen zum Preis von je 1.000 Euro vermietet werden.

Nun sei angenommen, dass die Regierung eine Höchstpreisvorschrift einführt, mit der die Miete auf einen Preis unterhalb des Gleichgewichts beschränkt wird. Nehmen wir an, dass Wohnungen für nicht mehr als 800 Euro vermietet werden dürfen.

Abbildung 5-2 zeigt die Wirkungen dieser Höchstpreisvorschrift, die in unserem Diagramm durch die waagerechte Linie bei 800 Euro dargestellt wird. Bei dieser erzwungenen Miete von 800 Euro haben die Wohnungseigentümer einen geringeren Anreiz, Wohnungen anzubieten. Sie

Abb. 5-1

Der unregulierte Wohnungsmarkt



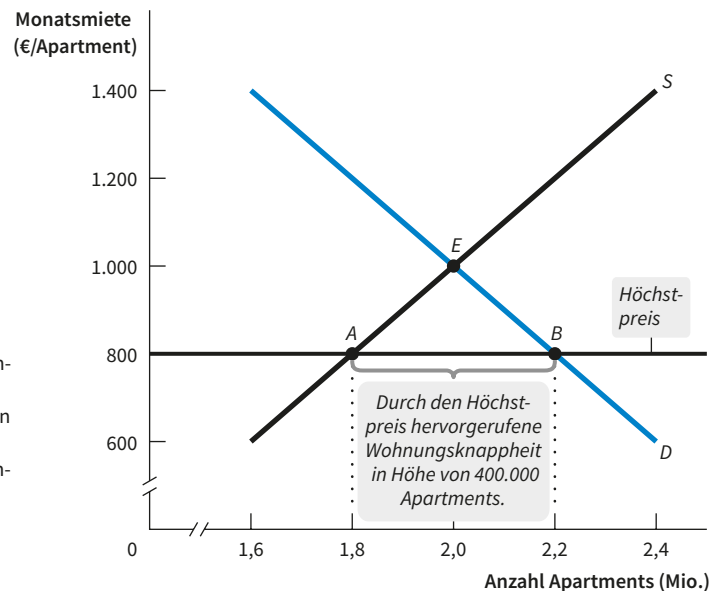
Monatsmiete (€/Apartment)	Anzahl Apartments (Mio.)	
	Nachgefragte Menge	Angebotene Menge
1.400	1,6	2,4
1.300	1,7	2,3
1.200	1,8	2,2
1.100	1,9	2,1
1.000	2,0	2,0
900	2,1	1,9
800	2,2	1,8
700	2,3	1,7
600	2,4	1,6

Ohne staatliche Eingriffe erreicht der Wohnungsmarkt sein Gleichgewicht im Punkt E bei einer Miete von 1.000 Euro pro Monat und 2 Millionen vermieteten Apartments.

Abb. 5-2

Die Auswirkungen eines Höchstpreises

Die dunkle, waagrecht verlaufende Linie beschreibt die von der Regierung erlassene Höchstpreisvorschrift für Mieten in einer Höhe von 800 Euro pro Monat. Dieser Höchstpreis verringert die angebotene Menge an Wohnungen auf 1,8 Millionen (Punkt A) und erhöht die nachgefragte Menge auf 2,2 Millionen (Punkt B). Durch die Regulierung wird also eine dauerhafte Knappheit von 400.000 Einheiten hervorgerufen: 400.000 Menschen, die zum gesetzlichen Preis von 800 Euro Wohnungen mieten möchten, aber keine finden.



werden daher nicht bereit sein, so viele Wohnungen anzubieten, wie sie es beim Gleichgewichtspreis von 1.000 Euro getan hätten. Sie werden Punkt *A* auf der Angebotskurve wählen und nur 1,8 Millionen Apartments zur Vermietung anbieten, also 200.000 weniger als in einer Situation ohne Regulierung. Gleichzeitig möchten zum Preis von 800 Euro aber auch mehr Menschen eine Wohnung mieten als zum Gleichgewichtspreis von 1.000 Euro. Wie durch Punkt *B* auf der Nachfragekurve illustriert wird, steigt die Nachfrage nach Wohnungen bei einer Monatsmiete von 800 Euro auf 2,2 Millionen. Die Nachfrage ist jetzt also um 200.000 Wohnungen größer als in der Situation ohne staatliche Regierung und übersteigt die zum Preis von 800 Euro tatsächlich verfügbare Anzahl von Wohnungen um 400.000 Einheiten. Es gibt jetzt folglich eine anhaltende Knappheit im Wohnungsmarkt: Durch den durch die Regulierung erzwungenen Preis möchten die Menschen 400.000 Wohnungen mehr mieten als auf dem Markt angeboten werden.

Generieren Höchstpreisvorschriften immer Knappheiten? Nein. Wird ein Höchstpreis oberhalb des Gleichgewichtspreises festgelegt, dann hat er keinerlei Auswirkungen. Nehmen wir beispielsweise an, dass die gleichgewichtige Monatsmiete bei 1.000 Euro liegt und die Regierung einen Höchstpreis von 1.200 Euro vorschreibt. Wer sollte diesen Höchstpreis beachten? Im vorliegenden Fall hätte die Höchstpreisvorschrift keine bindende Wirkung, sie legt dem Marktverhalten keine Schranken auf und wird keine Auswirkungen haben.

Warum eine Höchstpreisvorschrift zu Ineffizienzen führt

Die in Abbildung 5-2 gezeigte Knappheit an Wohnraum ist nicht nur ärgerlich, wie jede Knappheit, die durch Preisvorschriften hervorgerufen wird, sie ist für die Wirtschaft auch schädlich, weil sie zu *Ineffizienzen* führt. Anders ausgedrückt, bleiben mögliche Handelsgewinne unrealisiert.

Mietobergrenzen führen wie jede Form von Höchstpreisvorschriften über mindestens vier Wege zu Ineffizienzen: Über die ineffizient niedrige Menge vermieteter Wohnungen, über die Allokation der Wohnungen auf die Mieter, über die verschwendete Zeit bei der Wohnungssuche und über die durch die Preisobergrenze hervorgeru-

fene geringere Instandhaltungsqualität der Wohnungen. Über diese Ineffizienzen hinaus setzen Höchstpreisvorschriften auch einen Anreiz für illegales Verhalten, weil die Leute versuchen werden, die Vorschriften zu umgehen. Wir wollen die genannten Punkte im Folgenden näher betrachten.

Ineffizient niedrige Menge. In Kapitel 4 haben wir gelernt, dass das Marktgleichgewicht eines effizienten Marktes zur »richtigen« Kaufs- und Verkaufsmenge eines Gutes führt, also zu der Menge, die die Summe aus Konsumenten- und Produzentenrente maximiert. Da Mietobergrenzen die Anzahl der angebotenen Wohnungen reduzieren, reduzieren sie auch die Anzahl der vermieteten Wohnungen.

Abbildung 5-3 zeigt die Implikationen für die Gesamtrente. Rufen wir uns noch einmal in Erinnerung, dass die Gesamtrente der Summe der Fläche über der Angebotskurve und der Fläche unter der Nachfragekurve entspricht. Wenn eine Mietobergrenze lediglich den Effekt hätte, dass die Menge verfügbarer Wohnungen sinkt, würde sie eine Reduktion der Gesamtrente in Höhe der dreieckigen Fläche in der Abbildung verursachen.

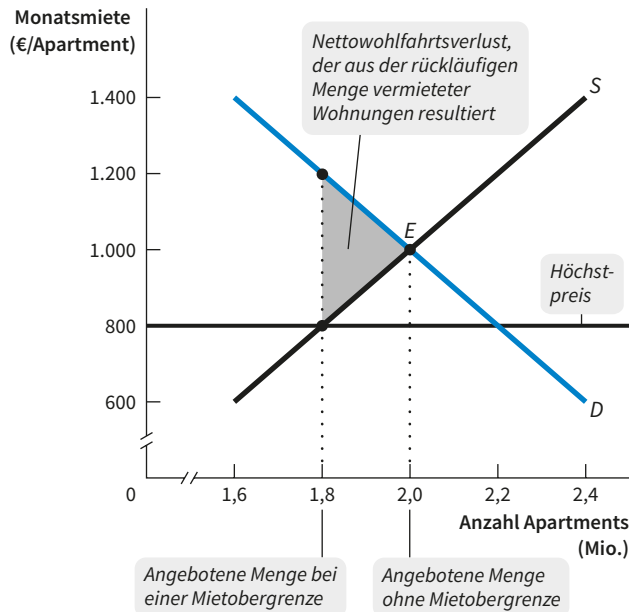
Die durch das Dreieck dargestellte Fläche hat in der Wirtschaftswissenschaft einen konkreten Namen: **Nettowohlfahrtsverlust**. Unter dem Nettowohlfahrtsverlust versteht man den Verlust an Konsumenten- und Produzentenrente, der dadurch hervorgerufen wird, dass einige Transaktionen aufgrund des Markteingriffes nicht mehr stattfinden. In unserem Beispiel entspricht der Nettowohlfahrtsverlust dem Verlust an Konsumenten- und Produzentenrente, der dadurch hervorgerufen wird, dass einige Wohnungen aufgrund der Mietobergrenze nicht mehr vermietet werden. Dieser Verlust betrifft sowohl die enttäuschten Mieter als auch die frustrierten Wohnungseigentümer. Ökonomen nennen Dreiecke wie das in Abbildung 5-3 gezeigte *Nettowohlfahrtsverlust-Dreiecke*.

Der Nettowohlfahrtsverlust ist ein Schlüsselkonzept der Wirtschaftswissenschaft, auf das wir immer dann treffen werden, wenn eine Maßnahme oder politische Richtlinie zu einer Reduktion der getauschten Menge unter die Gleichgewichtsmenge führt. Es ist wichtig zu verstehen, dass der Nettowohlfahrtsverlust einen *gesellschaftlichen Verlust* bedeutet, dass es also ein

Unter dem **Nettowohlfahrtsverlust** versteht man den Verlust an Konsumenten- und Produzentenrente, der durch eine Aktion oder eine Politik hervorgerufen wird, die die Transaktionsmenge unter die effiziente Menge des Marktgleichgewichts senkt.

Abb. 5-3

Ein Höchstpreis führt zu einer ineffizient niedrigen Menge



Eine Höchstpreisvorschrift verursacht einen Rückgang der angebotenen Menge, sodass die angebotene Menge unterhalb der Gleichgewichtsmenge liegt. Dadurch entsteht ein Nettowohlfahrtsverlust. Die Fläche des grauen Dreiecks entspricht dem Gesamtwohlfahrtsverlust, der aufgrund der ineffizient niedrigen ge- und verkauften Menge entsteht.

ente Allokation, Verschwendung von Ressourcen und ineffizient niedrige Qualität – führen zu einem Rentenverlust, der den Nettowohlfahrtsverlust übersteigt.

Ineffiziente Allokation. Mietobergrenzen führen nicht nur dazu, dass es generell zu wenig verfügbare Wohnungen gibt. Sie können auch zu einer ineffizienten Allokation der verfügbaren Wohnungen führen: Menschen, die dringend ein Dach über dem Kopf brauchen, finden womöglich keine Wohnung, während manche Wohnungen von Menschen bewohnt werden, die sie weniger dringend benötigen. In dem in Abbildung 5-2 dargestellten Fall würden gerne 2,2 Millionen Menschen eine Wohnung zum Preis von 800 Euro pro Monat mieten, es sind aber lediglich 1,8 Millionen Wohnungen verfügbar. Von den 2,2 Millionen Menschen, die auf Wohnungssuche sind, benötigen einige die Wohnung ganz dringend und wären bereit, einen hohen Preis zu bezahlen. Für andere wäre eine Wohnung zu finden vielleicht weniger dringend und sie wären auch nur bereit, einen niedrigeren Preis zu bezahlen, vielleicht, weil sie noch bei ihren Eltern oder bei Freunden wohnen. Eine effiziente Allokation der Wohnungen würde diese Unterschiede widerspiegeln: Menschen, die ganz intensiv auf Wohnungssuche sind, würden eine bekommen, und Menschen, für die das Problem nicht ganz so dringend ist, würden auf das Mieten einer Wohnung zunächst verzichten. Bei einer ineffizienten Verteilung von Wohnungen wird das Gegenteil eintreten: Einige Menschen, die nicht sehr dringlich nach einer Wohnung suchen, werden trotzdem eine bekommen, während andere, die die Wohnung ganz dringend brauchen, leer ausgehen werden. Weil bei Existenz von Mietpreisvorschriften Menschen ihre Wohnungen durch Zufall oder durch Beziehungen erhalten, führt diese Art von Höchstpreisvorschrift im Allgemeinen zu einer **ineffizienten Allokation** der wenigen verfügbaren Wohnungen auf die Verbraucher.

Um die erzeugte Ineffizienz zu verdeutlichen, wollen wir uns als Beispiel die schwierige Lage der Familie Lee anschauen, einer Familie mit kleinen Kindern, die keine andere Wohnmöglichkeit hat und bereit wäre, für eine Wohnung bis zu 1.500 Euro zu bezahlen – sie kann aber keine finden. Daneben wollen wir uns die Situation von Georg ansehen, einem Rentner, der den größten

Rückgang der Gesamtrente ist und somit niemandem nützt. Es ist nicht dasselbe wie ein Verlust an Rente, der einer einzelnen Person schadet und aus dem eine andere Person Gewinn zieht. Ein Ökonom würde das als einen *Transfer* von Rente von einer Person zur anderen bezeichnen. Im folgenden Kasten »Vertiefung« wird ein Beispiel besprochen, das zeigt, dass eine Preisvorschrift sowohl ein Nettowohlfahrtsverlust als auch einen Rententransfer zwischen Mietern und Wohnungseigentümern sein kann.

Der Nettowohlfahrtsverlust ist nicht die einzige Form der Ineffizienz, die durch eine Preisvorschrift verursacht werden kann. Die durch Mietobergrenzen hervorgerufenen Ineffizienzen gehen über eine Reduktion der verfügbaren Wohnungen hinaus. Die zusätzlichen Ineffizienzen – ineffizi-

Höchstpreisvorschriften führen oft zu Ineffizienz in Form einer **ineffizienten Allokation auf die Verbraucher**: Menschen, die das Gut dringend haben möchten und bereit sind, einen hohen Preis dafür zu bezahlen, bekommen es nicht. Andere erhalten dagegen das Gut, obwohl es ihnen wenig bedeutet und sie nur bereit sind, einen geringen Preis dafür zu bezahlen.

Gewinner, Verlierer und Mietobergrenzen

Preisvorschriften bringen Gewinner und Verlierer hervor: Manche Menschen werden von den Vorschriften begünstigt, andere aber werden schlechter gestellt.

In New York City gehören wohlhabende Mieter, die schon seit Jahrzehnten in ausgesuchten Wohnungen leben, die heute deutlich teurer vermietet werden könnten, zu den größten Gewinnern. Zu diesen Gewinnern gehören Berühmtheiten wie Al Pacino oder die Sängerin Cyndi Lauper. Auch im Jahr 2014 gab es Zeitungsmeldungen, dass es Mieter gibt, die unter die Mietobergrenzen fallen und gleichzeitig millionenschwere Anwesen in Palm Beach, Genf und ähnlichen Orte besitzen. Ironischerweise sind in solchen Fällen vor allem die Mieter aus der Arbeiterklasse die Verlierer, obwohl ihnen das System eigentlich zugutekommen sollte.

Wir können die Konzepte der Konsumenten- und Produzentenrente nutzen (die wir in Kapitel 4 kennengelernt haben), um die Gewinner und Verlierer der Mietobergrenzen grafisch zu analysieren. Diagramm (a) in **Abbildung 5-4** zeigt die Konsumenten- und Produzentenrente im Gleichgewicht des nicht regulierten Wohnungsmarktes – bevor es die Mietobergrenzen gab. Rufen Sie sich ins Gedächtnis, dass die Konsumentenrente, die durch die Fläche unterhalb der Nachfragekurve und oberhalb des Preises veranschaulicht wird, dem Nettogewinn der Konsumenten im Marktgleichgewicht entspricht.

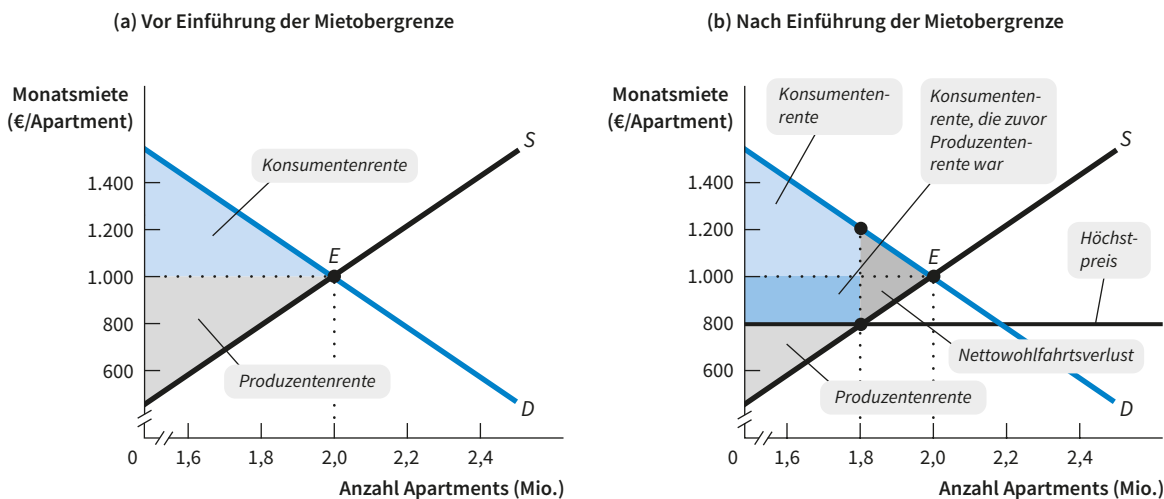
Diagramm (b) dieser Abbildung zeigt die Konsumenten- und Produzentenrente auf dem Wohnungsmarkt, nachdem eine Mietobergrenze von 800 Euro eingeführt wurde. Wie Sie sehen können, hat sich die Konsumentenrente für die Konsumenten

erhöht, die auch mit der Mietobergrenze eine Wohnung mieten können. Diese Mieter sind eindeutig die Gewinner: Sie mieten eine Wohnung für 800 Euro und sparen somit 200 Euro im Vergleich zum Gleichgewichtspreis auf dem unregulierten Markt. Diese Menschen erhalten einen direkten Rententransfer in Form einer niedrigeren Miete von den Wohnungseigentümern. Aber nicht alle Mieter sind auch Gewinner: Im Vergleich zum unregulierten Markt sind weniger Wohnungen zur Miete verfügbar, was einigen Menschen es schwer, wenn nicht sogar unmöglich macht, einen Platz zu finden, den sie ihr Zuhause nennen können.

Ohne eine konkrete Berechnung der gewonnenen und verlorenen Renten bleibt es für gewöhnlich unklar, ob Mieter als Gruppe durch Mietobergrenzen besser oder schlechter gestellt werden. Was wir aber sagen können ist, dass je größer der Wohlfahrtsverlust ist, also je stärker die Anzahl der zur Vermietung zur Verfügung stehenden Wohnungen sinkt, umso wahrscheinlicher ist es, dass die Gruppe der Mieter am Ende als Verlierer dasteht.

So oder so können wir festhalten, dass die Gruppe der Wohnungseigentümer schlechter gestellt wird: Die Produzentenrente ist eindeutig gesunken. Wohnungseigentümer, die ihre Wohnungen weiterhin vermieten, bekommen monatlich 200 Euro weniger Miete. Andere ziehen ihre Wohnungen ganz vom Markt zurück. Der Wertverlust, den sowohl Mieter als auch Wohnungseigentümer aufgrund der durch die Mietobergrenze insgesamt niedrigeren Zahl an Vermietungen erfahren, entspricht dem grauen Nettowohlfahrtsverlust-Dreieck in Diagramm (b).

Abb. 5-4: Gewinner und Verlierer von Mietobergrenzen



Höchstpreisvorschriften führen normalerweise zu Ineffizienz in Form von **Ressourcenverschwendung**: Die Menschen opfern Geld und Mühen, um mit den Knappheiten zurechtzukommen, die durch die Höchstpreisvorschrift hervorgerufen werden.

Teil des Jahres in Florida verbringt, aber immer noch in New York ein Apartment gemietet hat, in das er vor 40 Jahren eingezogen ist. Georg bezahlt für dieses Apartment eine Monatsmiete von 800 Euro. Wäre diese Miete geringfügig höher, sagen wir 850 Euro, würde Georg diese Wohnung aufgeben und die wenigen Wochen im Jahr, die er in New York ist, bei seinen Kindern wohnen.

Diese Allokation von Wohnungen – Georg hat eine, die Familie Lee nicht – impliziert ökonomisch gesehen eine ungenutzte Möglichkeit: Man kann sowohl die Familie Lee als auch Georg besser stellen, ohne dass zusätzliche Kosten entstehen. Die Familie Lee wäre gerne bereit, einen Betrag von sagen wir 1.200 Euro pro Monat für die Untervermietung der Wohnung von Georg zu bezahlen. Dieser würde seinerseits dieses Angebot gerne annehmen, da ihm seine Wohnung nicht mehr als 849 Euro pro Monat wert ist. Georg würde das Geld von der Familie Lee dem Behalten seiner Wohnung vorziehen. Gleichzeitig würde die Familie Lee die Wohnung dem Geld vorziehen. Beide Parteien wären durch diese Transaktion also besser gestellt und niemand sonst würde schlechter gestellt werden.

Wir können unsere Überlegung verallgemeinern: Wenn Menschen, die dringend Wohnungen suchen, diese von anderen im Rahmen einer Untervermietung erhalten könnten, die nicht so dringend auf Wohnungen angewiesen sind, würden sowohl diejenigen, die die Wohnungen erhalten als auch diejenigen, die ihre Wohnungen für einen höheren Betrag untervermieten würden, sich besser stellen. Das Untervermieten ist bei der Existenz von Mietobergrenzen jedoch illegal, weil es ja zu Preisen führen würde, die oberhalb der Höchstpreisvorschrift liegen. Dass eine solche Form der Untervermietung illegal ist, heißt aber nicht, dass sie in der Praxis nicht auftritt. Tatsächlich ist es sogar so, dass das Aufdecken illegaler Untervermietungen zum Hauptgeschäft New Yorker Privatdetektive gehört. In einem Zeitungsartikel in der *New York Times* wurde beschrieben, dass Privatdetektive versteckte Kameras und andere Tricks nutzen, um zu beweisen, dass die rechtmäßigen Mieter der von der Mietobergrenze betroffenen Wohnungen eigentlich an einem anderen Ort wohnen und ihre Wohnung zum doppelten oder dreifachen Preis der vorgeschriebenen Höchstmiete untervermieten.

Höchstpreisvorschriften führen oft dadurch zu Ineffizienz, dass die angebotenen Güter ein **ineffizient niedriges Qualitätsniveau** aufweisen: Die Verkäufer bieten qualitativ schlechte Güter zu einem niedrigen Preis an, obwohl die Käufer eine bessere Qualität zu einem höheren Preis vorziehen würden.

Das illegale Untervermieten von Wohnungen ist eine Form von *Schwarzmarktaktivitäten*, auf die wir etwas weiter unten noch einmal eingehen wollen. Zunächst halten wir fest, dass Vermieter und gesetzliche Behörden aktiv gegen diese Praxis vorgehen. Im Endeffekt bleibt das Problem der ineffizienten Allokation von Wohnungen bestehen.

Verschwendung von Ressourcen. Eine weitere Form von Ineffizienz, die durch eine Höchstpreisvorschrift hervorgerufen wird, besteht in der **Verschwendung von Ressourcen**. In dem etwas weiter unten stehenden Anwendungsbeispiel beschäftigen wir uns mit der Treibstoffknappheit des Jahres 1979, als Millionen von Amerikanern jede Woche viele Stunden damit verbracht haben, in Schlangen vor den Tankstellen zu stehen. Die Opportunitätskosten der in den Schlangen vor den Tankstellen verbrachten Zeit – die entgangenen Löhne, die entgangene Freizeit – implizieren aus Sicht der Konsumenten und der Wirtschaft insgesamt eine Verschwendung von Ressourcen. Aufgrund der Mietobergrenzen muss die Familie Lee über Monate einen großen Teil der ihr verfügbaren Zeit für die Wohnungssuche aufwenden – Zeit, die sie lieber mit Familienaktivitäten oder bezahlter Arbeit verbracht hätte. Anders ausgedrückt: Die längere Suche nach einer Wohnung ist mit Opportunitätskosten verbunden – der nicht verfügbaren Freizeit bzw. dem entgangenen Einkommen. Hätte der Wohnungsmarkt unbeschränkt gearbeitet, hätte die Familie Lee schnell eine Wohnung zur gleichgewichtigen Miete von 1.000 Euro gefunden und hätte mehr Zeit für Erwerbsarbeit oder Familienaktivitäten gehabt. Damit wäre sie besser gestellt worden, ohne dass irgendjemand schlechter dran gewesen wäre. Auch in dieser Hinsicht verursacht die Mietpreisvorschrift entgangene Möglichkeiten.

Ineffizient niedrige Qualität. Ein dritter Weg, auf dem Höchstpreisvorschriften Ineffizienzen hervorrufen, ist in der Verursachung einer **ineffizient niedrigen Qualität** zu sehen. Ineffizient niedrige Qualität bedeutet, dass Verkäufer qualitativ mangelhafte Güter zu niedrigen Preisen verkaufen, obwohl Käufer eine höhere Qualität bevorzugen würden und bereit wären, dafür einen höheren Preis zu zahlen. Schauen wir uns noch einmal die Auswirkungen von Mietobergrenzen an. Vermieter

haben in diesem Fall keinen Anreiz zur Verbesserung ihrer Wohnungen, weil sie die Mieten nicht erhöhen können, um die damit verbundenen Kosten zu decken, aber trotzdem in der Lage sind, leicht Mieter zu finden. In vielen Fällen wären die Mieter bereit, für eine grundlegende Renovierung und Verbesserung ihrer Wohnungen mehr zu bezahlen, als dem Vermieter an Kosten für diese Maßnahmen entstehen würden. Als Beispiele könnte man den Einbau einer Zentralheizung, eine verbesserte Wärmeisolierung oder den Einbau einer modernen Elektroinstallation nennen. Jede zusätzliche Zahlung für derartige Verbesserungen würde jedoch aus rechtlicher Sicht als eine Mieterhöhung betrachtet werden, die verboten ist. Tatsächlich findet man in Wohnungen, die

der Mietpreiskontrolle unterliegen, häufig einen schlechten Erhaltungszustand, Probleme mit den Strom- und Wasserleitungen und ähnliches. Ein früherer Hausmeister hat seine Arbeit wie folgt beschrieben: »In den nicht von der Mietpreisvorschrift betroffenen Wohnungen haben wir fast alles gemacht, was die Mieter sich wünschten. Bei den regulierten Wohnungen wurde dagegen nur das Allernotwendigste getan, was durch das Gesetz vorgeschrieben war. ... Wir hatten einen schon ziemlich perversen Anreiz, die Mieter unglücklich zu machen. Bei den regulierten Wohnungen besteht das eigentliche Ziel darin, die Leute aus dem Haus hinauszukeln.«

Diese Situation lässt sich als entgangene Möglichkeit beschreiben: Einige Mieter wären gern be-

VERTIEFUNG

Wie die Mietobergrenze in Mumbai Millionäre macht

Welche Kosten verursacht eine Mietobergrenze wohl für Wohnungseigentümer? In Mumbai, Indien lautet die Antwort: sehr hohe! So hohe, dass tausende Mieter, die von der Mietobergrenze profitieren, durch das Zurverfügungstellen ihrer Wohnung Millionäre geworden sind.

In Mumbai, einer Stadt, die auf die immer größer werdende Zahl einkommensstarker Inder äußerst anziehend wirkt, sind die Grundstückspreise innerhalb von vier Jahren (2009 bis 2013) um beinahe 70 Prozent gestiegen. Laut dem Immobilienunternehmer Pujit Agarwal beherbergt das sehr begehrte – weil an das Arabische Meer grenzende – südliche Mumbai rund 500 enorm verfallene Steinbauten, die nach einer Sanierung gut 40 Milliarden Dollar wert wären. Vermieter und Immobilienunternehmen müssen jedoch der Tatsache Rechnung tragen, dass diese baufälligen Steinbauten von mietpreisgebundenen Mietern bewohnt werden.

Betrachten Sie den Fall des 78-jährigen Mea Kadwani, der in derselben 240 Quadratmeter großen Wohnung gewohnt hat, seit er ein Kleinkind war und für die er lediglich 20 Dollar Miete zahlen musste – in einem Wohngebiet, in dem die Mieten normalerweise mehr als 2.000 Dollar monatlich betragen. Seine Wohneinheit war so marode, dass das Dach eingebrochen ist. Er entschied sich jedoch, in der Wohnung zu bleiben, was sich später als sehr rentabel herausstellte: Nach drei Jahren, in denen er mit dem Wohnungseigentümer in Verhandlung war, wurden ihm 2,5 Millionen Dollar gezahlt, damit er die Wohnung verlassen würde. Agarwal sagt: »Die meisten Mieter lebten seit Generationen von der Hand in den Mund und kamen kaum über die Runden. Aufgrund der Sanierungen sind diese Mieter über Nacht zu Multimillionären geworden, da die Werte der Grundstücke in die Höhe geschossen sind.« Er ergänzt, dass solche Abmachungen wie im Fall von Kadwani auch für die Wohnungseigentümer profitabel sind, da neugebaute 5-Zimmer-Wohnungen zu Preisen von 12,5 Millionen Dollar verkauft werden.

Nicht alle Mieter, für die die Mietobergrenze gilt, sind damit einverstanden, ihre Wohnungen zu verlassen. Es gibt eine berühmte Geschichte, in der drei Menschen umgekommen sind, als vier Stockwerke eines mietpreisgebundenen Wohnkomplexes eingestürzt sind. Ungeachtet der Aufforderung der städtischen Behörden, das beschädigte Gebäude zu verlassen, beschlossen 58 Mieter im Freien zu übernachten, obwohl sie ihre Wohnungen nicht mehr betreten konnten und die Polizei zum Einsatz kam.

In Mumbai wurden Mietobergrenzen im Jahr 1947 eingeführt, um etwas gegen den Unterkunftsmangel zu tun, der durch eine Flüchtlingswelle aufgrund des Konflikts zwischen Hindus und Muslimen verursacht wurde. Ursprüngliche sollte die Maßnahme nur von begrenzter Dauer sein, da sie politisch jedoch sehr beliebt war, wurde sie 20-mal verlängert und gilt nun für rund 60 Prozent aller Gebäude in der Innenstadt. Mieter geben die Wohnungen an ihre Nachkommen weiter oder verkaufen anderen Menschen das Recht, dort zu wohnen. Häufig zahlen Vermieter mehr Steuern und Sanierungskosten, als ihnen die Mietzahlungen einbringen. Sie erleiden deshalb finanzielle Nachteile und entscheiden sich manchmal dazu, ihre Immobilie aufzugeben. Obwohl Mumbai und New York geografisch weit voneinander entfernt sind, sind die Auswirkungen der Mietobergrenzen in beiden Städten ähnlich. Auch in New York haben Mieter, die in mietpreisgebundenen Wohnungen leben, von ihren Vermietern zehntausende Dollar erhalten, um die Immobilien für eine Sanierung freizugeben (obgleich die Situation in Mumbai weitaus extremer ist).

Die Erfahrungen, die New York und andere Städte gemacht haben, sind so weitverbreitet, dass dem Thema in der Fernsehserie *Law and Order* eine Folge gewidmet wurde. Darin wird gegen einen Vermieter ermittelt, der im Verdacht steht, Mord an einem Mieter begangen zu haben, der von der Mietobergrenze profitierte und den gewinnträchtigen Verkauf eines Wohngebäudes blockierte. Glücklicherweise gelang es uns nicht, Anhaltspunkte dafür zu finden, dass die Folge auf einer wahren Geschichte basierte.

Ein **Schwarzmarkt** ist ein Markt, auf dem Waren und Dienstleistungen illegal ge- und verkauft werden. Der Tausch auf einem Schwarzmarkt kommt zustande, weil entweder der Verkauf der Güter an sich illegal ist oder weil die verlangten Preise aufgrund einer Höchstpreisvorschrift gesetzlich verboten sind.

reit, für bessere Wohnbedingungen einen entsprechenden Preis zu bezahlen, und die Vermieter wären gern bereit, diese Verbesserungen für die entsprechende Bezahlung auch zu liefern. Dieser Tausch würde jedoch nur dann eintreten, wenn der Marktmechanismus frei wirken könnte.

Schwarzmärkte. Diese Überlegung führt uns zu einem letzten Aspekt der Höchstpreisvorschriften: Sie rufen Anreize für *illegale Aktivitäten* hervor und führen insbesondere zu der Herausbildung von **Schwarzmärkten**. Wir haben bereits eine Form der Schwarzmarktaktivität beschrieben – die illegale Untervermietung. Das ist jedoch noch nicht alles. Für einen Vermieter besteht doch ganz offenkundig die Versuchung, zu einem potenziellen Mieter zu sagen: »Sie können die Wohnung gerne haben, wenn sie mir jeden Monat ein paar Hundert Euro in bar zukommen lassen.« Für den potenziellen Mieter besteht ebenso ein Anreiz, sich darauf einzulassen, wenn er zu den Menschen gehört, die bereit sind, für die Wohnung mehr als den gesetzlichen Höchstpreis zu bezahlen.

Warum sind Schwarzmärkte ein Übel? Ganz allgemein ist es natürlich schlecht, wenn Leute überhaupt Gesetze brechen, weil dies die Achtung vor dem Gesetz und damit das Zusammenleben in der Gesellschaft untergräbt. Noch schlimmer ist aber, dass in diesem Fall die illegalen Aktivitäten die Position derjenigen verschlechtern, die ehrlich bleiben wollen. Wenn die Familie Lee Skrupel hat und nicht gegen das Gesetz verstoßen will, andere aber, die eine Wohnung vielleicht weniger dringend brauchen, sich darüber keine Gedanken machen und sich auf die Schwarzgeldzahlung einlassen, kann es gut sein, dass die Familie Lee *niemals* eine Wohnung finden wird.

Warum gibt es Höchstpreisvorschriften?

Wir haben drei normalerweise auftretende Konsequenzen von Höchstpreisvorschriften kennengelernt:

- ▶ Eine dauerhafte Knappheit des betreffenden Gutes.
- ▶ Sich aus dieser dauerhaften Knappheit ergebende Ineffizienzen in Form einer ineffizient niedrigen Menge (Nettowohlfahrtsverlust), einer ineffizienten Allokation des Gutes auf die Konsumenten, in Form von Ressourcenverschwendung bei der Suche nach dem Gut und

eine ineffizient geringe Qualität, in der das Gut zum Kauf angeboten wird.

- ▶ Das Auftreten von illegaler Schwarzmarktaktivität.

Vor dem Hintergrund dieser sehr nachteiligen Konsequenzen stellt sich allgemein die Frage, warum Regierungen überhaupt Höchstpreisvorschriften einführen, und speziell die Frage, warum auf dem New Yorker Wohnungsmarkt immer noch Mietpreiskontrollen existieren.

Eine Antwort liegt in der Beobachtung, dass Höchstpreisvorschriften, obgleich sie insgesamt ungünstige Wirkungen hervorrufen, für einige Leute vorteilhaft sind. So schädigt die New Yorker Mietgesetzgebung – die deutlich komplexer ist als unser einfaches Modell – zwar die meisten Einwohner, sie erlaubt aber einer kleinen Minderheit von Mietern das Wohnen zu sehr viel günstigeren Bedingungen, als auf einem unregulierten Markt zu finden wären. Diejenigen, die einen Vorteil von den Höchstpreisvorschriften haben, sind typischerweise besser organisiert als diejenigen, die davon geschädigt werden, und sie vertreten ihre Interessen auch lautstärker in der Öffentlichkeit.

Darüber hinaus könnte es sein, dass Käufer dann, wenn Höchstpreisvorschriften seit einer langen Zeit gelten, keine realistische Vorstellung davon haben, was ohne die Regulierungen passieren würde. In unserem oben besprochenen Beispiel wäre die Miete in einem deregulierten Markt (Abbildung 5-1) lediglich 25 Prozent höher als auf dem kontrollierten Markt (Abbildung 5-2) – 1.000 Euro anstelle von 800 Euro. Woher sollten Mieter dies in der Praxis aber wissen? Vermutlich haben sie von Schwarzmarkttransaktionen gehört, die zu sehr viel höheren Preisen abgewickelt wurden, und machen sich nicht klar, dass diese Schwarzmarktpreise deutlich höher sind als die Preise, die auf einem völlig deregulierten Markt herrschen würden.

Schließlich muss man auch davon ausgehen, dass die mit der Regulierung befassten Mitarbeiter die Zusammenhänge von Angebot und Nachfrage nicht wirklich verstehen. Sehr häufig zeigt sich, dass die in der Realität getroffenen wirtschaftspolitischen Entscheidungen ökonomisch nicht besonders gut fundiert sind.

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT UND PRAXIS

Preisobergrenzen in Venezuela: »Man kauft das, was es gerade gibt«

Nach allem, was man hört, gehört Venezuela zu den reicheren Ländern – es gehört in Zeiten hoher Energiepreise zu den weltweit führenden Ölproduzenten. Ende des Jahres 2013 traf der chronische Mangel an grundlegenden Waren, wie Toilettenpapier, Reis, Kaffee, Mais, Mehl, Milch oder Fleisch, einen Nerv in der Bevölkerung. »Die Regale sind leer und keiner kann erklären, wieso es in einem reichen Land keine Lebensmittel gibt. Das ist völlig inakzeptabel«, sagt der 90-jährige Bauer Jesús López.

Die Nahrungsmittelknappheit in Venezuela kann auf die vom ehemaligen venezolanischen Präsidenten Hugo Chávez eingeführten und von seinem Nachfolger Nicolás Maduro weiterverfolgten politischen Richtlinien zurückgeführt werden. Mit seiner Verurteilung der ökonomischen Elite des Landes und dem Versprechen von Maßnahmen wie Preisbeschränkungen auf grundlegende Nahrungsmittel, die den Armen und der Arbeiterklasse zugutekommen sollten, gelangte Hugo Chávez 1998 an die Macht. Ab 2003 verursachten die Preisobergrenzen zunehmend Knappheiten; 2006 spitzte sich die Situation zu. Die Preise waren so niedrig angesetzt, dass die Bauern die Produktion zurückfuhren. Beispielsweise war Venezuela bis 2009 Kaffeexporteur, war dann aber aufgrund des starken Rückgangs der Produktion dazu gezwungen, große Mengen an Kaffee zu importieren. Heute importiert Venezuela mehr als 70 Prozent der Nahrungsmittel.

Darüber hinaus führten die großzügigen Regierungsprogramme zugunsten der Armen und der Arbeiterklasse zu ei-

ner größeren Nachfrage. Die Kombination von Preisobergrenzen und größerer Nachfrage verursachte einen enormen Preisanstieg der Güter, die nicht von den Preisobergrenzen betroffen waren oder die auf dem Schwarzmarkt gehandelt wurden. Das Ergebnis war ein kräftiger Anstieg der Nachfrage nach preisgebundenen Gütern.

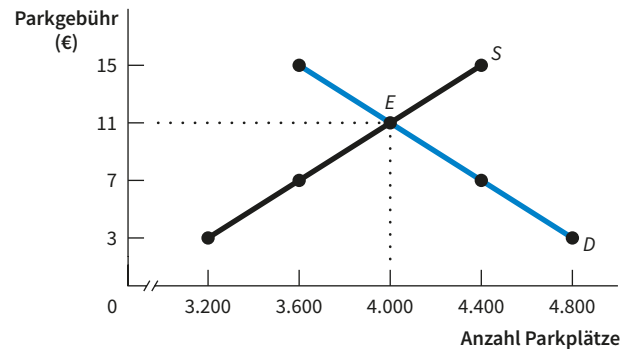
Schlimmer noch, ausländische Importe wurden aufgrund des starken Wertverlustes der venezolanischen Währung teurer. Das setzte Anreize zur Schmuggelei: Venezolaner kauften die Güter, die es zu staatlich festgesetzten Preisen gab, und verkauften sie wieder an der Grenze zu Kolumbien, wo eine Flasche Milch das Sieben- oder Achtfache wert war. Es überrascht daher nicht, dass man frische Milch oder Butter in venezolanischen Supermärkten selten zu Gesicht bekommt. Oft kommen die Venezolaner, die für ihre Einkäufe stundenlang an den staatlichen Einkaufsläden anstehen, mit leeren Händen nach Hause. Eine Einkäuferin, Katherine Huga, sagte dazu: »Ich kaufe, was ich kriegen kann. Man kauft das, was es gibt.« Viele Waren kann man zu deutlich höheren Preisen auf dem Schwarzmarkt erhalten. Damit haben die von Chávez eingeführten Maßnahmen zur Preiskontrolle überproportional denen geschadet, denen sie eigentlich nutzen sollten, nämlich den Konsumenten aus den niedrigeren und mittleren Einkommensschichten. Einer der aus einem einkommensschwachen Umfeld stammenden Käufer, der stundenlang in der Schlange stand, sagte: »Es macht mich wütend, dass ich den einen freien Tag, den ich habe, damit verbringen muss, meine Zeit für einen Sack Reis zu verschwenden. Es endet damit, dass ich beim Wiederverkäufer mehr zahle. Letztendlich haben sich all diese Preiskontrollen als überflüssig herausgestellt.«

Kurzzusammenfassung

- ▶ **Preisvorschriften** gibt es in der Form von gesetzlichen Maximalpreisen – **Höchstpreisen** – oder in Form von gesetzlichen Minimalpreisen – **Mindestpreisen**.
- ▶ Von einem Höchstpreis, der unterhalb des Gleichgewichtspreises liegt, profitieren erfolgreiche Käufer. Aber der Höchstpreis verursacht vorhersagbare negative Wirkungen, z. B. eine dauerhafte Knappheit, die zu vier Formen der Ineffizienz führt: **Nettowohlfahrtsverlust**, **ineffiziente Allokation**, **Verschwendung von Ressourcen** und **ineffizient niedrige Qualität**.
- ▶ Ein Wohlfahrtsverlust ist ein Verlust an Gesamtrente, der immer dann auftritt, wenn eine politische Richtlinie oder Maßnahme die ge- und verkaufte Menge unter das effiziente Niveau im Marktgleichgewicht senkt.
- ▶ Höchstpreise führen auch zum Entstehen von **Schwarzmärkten**, weil Käufer und Verkäufer versuchen, die Preisvorschriften zu umgehen.

ÜBERPRÜFEN SIE IHR WISSEN

1. Die Hauseigentümer rund um ein Sportstadion haben in der Vergangenheit die Parkplätze in ihren Einfahrten an Besucher des Sportstadions für 11 Euro vermietet. Eine neue Verordnung der Stadt schreibt jetzt eine maximale Höhe der Gebühr von 7 Euro vor. Verwenden Sie das zu dieser Aufgabe gehörende Angebots-Nachfrage-Diagramm, um jede der folgenden Beobachtungen in das Höchstpreis-konzept einzuordnen.



- Einige Hauseigentümer wollen jetzt nicht mehr die Mühen auf sich nehmen, die mit dem Vermieten von Parkplätzen verbunden sind.
- Einige Sportfans, die früher Fahrgemeinschaften gebildet haben, fahren jetzt allein zu den Veranstaltungen.
- Einige Fans können keinen Parkplatz finden und fahren zurück, ohne das Spiel gesehen zu haben.

Erläutern Sie, wie jede der folgenden Beobachtungen auf die Einführung der Höchstpreisvorschrift zurückgeführt werden kann:

- Einige Fans finden sich nun mehrere Stunden vor dem Spiel ein, um einen Parkplatz zu finden.
 - Freunde der nah am Stadion lebenden Hauseigentümer kommen regelmäßig zu den Spielen, auch wenn sie keine großen Sportfans sind. Einige der wirklich Sportbegeisterten verzichten auf den Besuch der Veranstaltungen, weil sie durch die Parkplatzsituation frustriert sind.
 - Einige Hauseigentümer vermieten die Parkplätze für mehr als 7 Euro, beteuern aber, dass diejenigen, die ihre Parkplätze nutzen, Freunde oder Verwandte sind, die kostenlos parken dürfen.
2. Richtig oder falsch? Erläutern Sie Ihre Antworten! Im Vergleich zu einem unregulierten Markt führen Höchstpreise, die unterhalb des Gleichgewichtspreises liegen, zu folgenden Konsequenzen:
- Erhöhung der angebotenen Menge.
 - Schlechterstellung einiger Menschen, die das Gut konsumieren wollen.
 - Verschlechterung der Situation aller Produzenten.
3. In welchen der folgenden Situationen tritt ein Nettowohlfahrtsverlust auf? In welchen Situationen handelt es sich um keinen Nettowohlfahrtsverlust, sondern lediglich um einen Rententransfer von einer Person zu einer anderen? Erklären Sie Ihre Antwort.
- Nachdem Ihr Vermieter herausgefunden hat, dass Sie sich als Haustier eine Boa Constrictor halten, sind Sie aus Ihrer mietpreisbegrenzten Wohnung hinausgeworfen worden. Es findet sich zügig ein neuer Mieter, der den gleichen Preis zahlen muss. Sie und der neue Mieter haben nicht notwendigerweise die gleiche Zahlungsbereitschaft für die Wohnung.
 - Sie haben bei einem Preisausschreiben eine Eintrittskarte für ein Jazzkonzert gewonnen. Da Sie eine Klausur schreiben müssen, können Sie leider nicht zum Konzert gehen. Die Rechtsbedingungen des Preisausschreibens verbieten es Ihnen, die Karte zu verschenken oder zu verkaufen. Würde sich Ihre Antwort auf die Frage ändern, wenn Sie die Eintrittskarte zwar nicht verkaufen, aber verschenken dürften?

- c. Der Studiendekan Ihrer Fakultät ist Befürworter einer fettarmen Ernährung. Er verfügt, dass auf dem Universitätsgelände zukünftig keine Eiscreme mehr verkauft werden darf.
- d. Ihre Eiswaffel fällt auf den Boden und wird von Ihrem Hund gefressen. (Erlauben Sie es sich, den Hund als ein Mitglied der Gesellschaft zu zählen und nehmen Sie an, dass er, wenn er könnte, den gleichen Preis für die Eiswaffel zahlen würde wie Sie.)

5.3 Mindestpreise

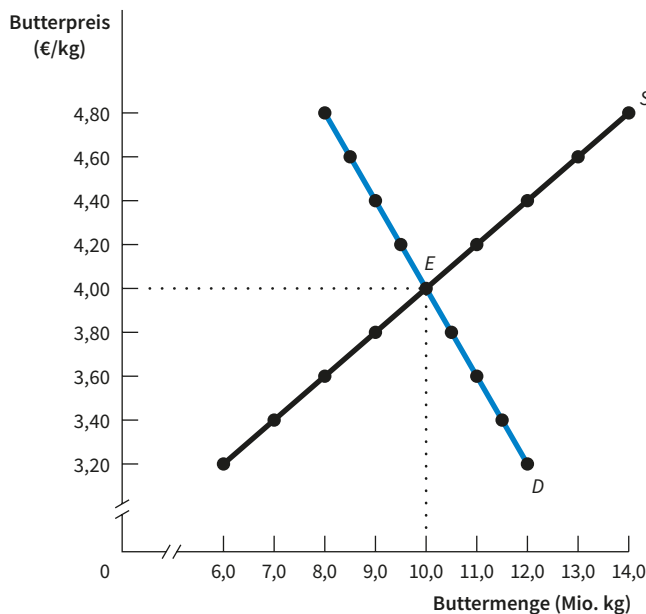
Manchmal intervenieren Regierungen, aber nicht um den Marktpreis zu senken, sondern um ihn zu erhöhen. *Mindestpreise* gibt es in vielen Ländern, insbesondere im Bereich von Agrarprodukten, wie etwa Weizen oder Milch, um die Einkommen der Landwirte zu stützen. Zum Teil gibt es auch Mindestpreisvorschriften für den Güterfern- bzw. -nahverkehr. Eine weltweit sehr wichtige Form von Mindestpreisen ist der sogenannte **Mindestlohn**, der eine untere Grenze für den Stundenverdienst eines Arbeitnehmers setzt.

Genau wie Höchstpreisvorschriften bezwecken auch Mindestpreisvorschriften die Unterstützung bestimmter Personengruppen, erzeugen aber gleichzeitig vorhersehbare und unerwünschte Nebenwirkungen. **Abbildung 5-5** zeigt hypothetische Angebots- und Nachfragekurven für Butter. Würde man den Markt sich selbst überlassen, würde er zum Gleichgewicht in Punkt *E* tendieren, in dem 10 Millionen Kilogramm Butter zu einem Preis von 4 Euro je Kilogramm gekauft und verkauft werden.

Ein **Mindestlohn** ist die gesetzliche Preisuntergrenze für den Lohnsatz, den Preis auf dem Arbeitsmarkt.

Abb. 5-5

Der unregulierte Markt für Butter

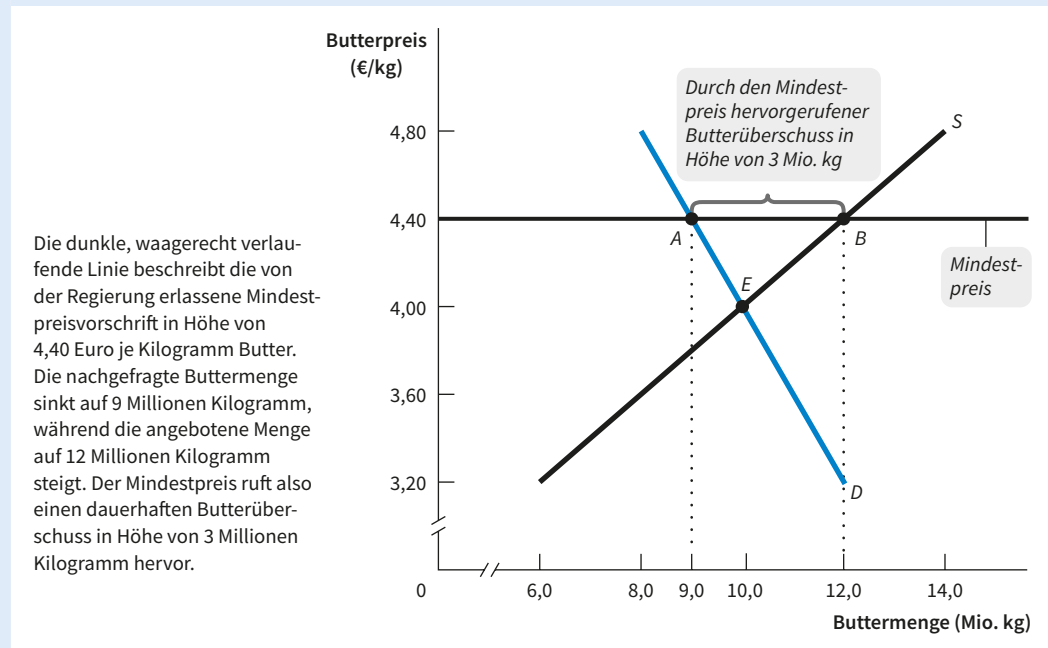


Butterpreis (€/kg)	Buttermenge (Mio. kg)	
	Nachgefragte Menge	Angebotene Menge
4,80	8,0	14,0
4,60	8,5	13,0
4,40	9,0	12,0
4,20	9,5	11,0
4,00	10,0	10,0
3,80	10,5	9,0
3,60	11,0	8,0
3,40	11,5	7,0
3,20	12,0	6,0

Ohne staatliche Interventionen erreicht der Buttermarkt sein Gleichgewicht bei einem Preis von 4 Euro pro Kilogramm und bei 10 Millionen Kilogramm Butter, die ge- und verkauft werden.

Abb. 5-6

Die Auswirkungen eines Mindestpreises



Nehmen wir jetzt einmal an, dass die Regierung, um den Landwirten zu helfen, eine Mindestpreisvorschrift für Butter in Höhe von 4,40 Euro je Kilogramm erlässt. Die Wirkungen dieser Vorschrift werden in **Abbildung 5-6** gezeigt. Die Linie in Höhe von 4,40 Euro repräsentiert den Mindestpreis. Bei einem Preis von 4,40 Euro pro Kilogramm wollen die Produzenten 12 Millionen Kilogramm verkaufen (Punkt *B* auf der Angebotskurve), aber die Konsumenten wollen zu diesem Preis nur 9 Millionen Kilogramm kaufen (Punkt *A* auf der Nachfragekurve). Folglich gäbe es einen dauerhaften Überschuss in Höhe von 3 Millionen Kilogramm Butter.

Führt eine Mindestpreisvorschrift stets zu einem unerwünschten Überschuss? Nein. Genau wie im Fall der Höchstpreisvorschrift kann auch der Mindestpreis nicht bindend sein. Er wäre dann irrelevant. Beträgt der Gleichgewichtspreis von Butter 4 Euro je Kilogramm, ist aber der Mindestpreis auf 3,60 Euro festgesetzt, dann hat diese Preisuntergrenze keine Auswirkungen.

Wenn wir jedoch von einer bindenden Wirkung der Mindestpreisvorschrift ausgehen, was geschieht dann mit dem unerwünschten Überschuss? Die Antwort hängt von der Politik der Regierung ab. Im Fall von landwirtschaftlichen Mindestpreisen kaufen die Regierungen üblicherweise die unerwünschten Überschüsse auf. Im Zuge der Garantiepreise, welche die Europäische Union ihren Landwirten zugestanden hat, gab es früher den »Milchsee« und den »Butterberg«. Um eine Vorstellung von der Größenordnung zu geben, von der wir hier sprechen: Als der Butterberg seine maximale Ausdehnung erreicht hatte, entsprach seine Masse ungefähr dem Gewicht der Bevölkerung Österreichs. Wenn eine Regierung sich derartigen Überschüssen gegenüber sieht, muss sie Wege finden, um diese »Seen« und »Berge« irgendwie loszuwerden.

Die für die Europäische Union typische Verfahrensweise besteht darin, Exportzuschüsse zu gewähren, sodass die überschüssigen Produkte Drittländern zu einem Preis verkauft werden, der unter dem Weltmarktpreis liegt. Die Vereinigten

Staaten haben früher einmal versucht, überschüssigen Käse an die Armen zu verteilen. In anderen Fällen haben Regierungen die Überschussproduktion einfach vernichtet. Auch in der Europäischen Union waren früher solche Vernichtungsaktionen an der Tagesordnung, standen aber stets in der Kritik der Öffentlichkeit. Daher ist man, wie auch in den Vereinigten Staaten, stärker dazu übergegangen, Landwirte dafür zu bezahlen, dass sie gar nicht produzieren.

Wenn eine Regierung nicht bereit ist, die unerwünschten Überschüsse aufzukaufen, impliziert eine Mindestpreisvorschrift, dass die potenziellen Verkäufer nicht in ausreichender Zahl Käufer finden können. Dies geschieht beispielsweise, wenn es eine Preisuntergrenze für den Stundenlohnsatz gibt, einen *Mindestlohn*: Liegt der Mindestlohn oberhalb des Gleichgewichtslohnes, können einige Menschen, die bereit sind, zum herrschenden Lohnsatz zu arbeiten, also Arbeit verkaufen wollen, keine Käufer finden, sie finden also keine Unternehmen, die sie einstellen würden.

Warum ein Mindestpreis zu Ineffizienzen führt

Der sich aus einer Preisuntergrenze ergebende dauerhafte Überschuss erzeugt entgangene Gelegenheiten und damit Ineffizienzen. Diese Ineffizienzen erinnern stark an diejenigen, die sich aus den mit Preisobergrenzen verbundenen Knappheiten ergeben. Insbesondere ist zu verweisen auf den Nettowohlfahrtsverlust, der durch die ineffizient niedrige ge- und verkaufte Menge verursacht wird, eine ineffiziente Allokation der Verkäufe auf die Anbieter, auf verschwendete Ressourcen, auf eine ineffizient hohe Qualität und auf den Anreiz, das Gesetz zu brechen, indem die Güter illegal unterhalb des vorgeschriebenen Preises verkauft werden.

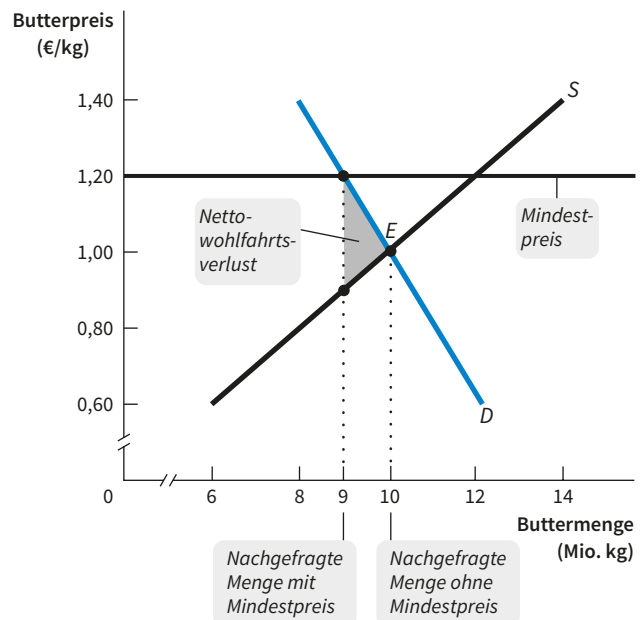
Ineffizient niedrige Menge. Da eine Preisuntergrenze den Preis erhöht, den ein Verbraucher für ein Gut zahlen muss, sinkt die nachgefragte Menge dieses Gutes. Da Verkäufer nicht mehr als das verkaufen können, was Käufer zu kaufen gewillt sind, sinkt die ge- bzw. verkaufte Menge eines Gutes aufgrund der Preisuntergrenze unter die Gleichgewichtsmenge und verursacht somit einen Nettowohlfahrtsverlust. Beachten Sie, dass es sich hierbei um *denselben* Effekt wie bei einer

Preisobergrenze handelt. Sie könnten in Versuchung geraten, zu glauben, dass eine Preisuntergrenze und eine Preisobergrenze entgegengesetzte Effekte haben, aber beide reduzieren die ge- und verkaufte Menge eines Gutes (vergleiche auch unten »Denkfallen«).

Da das Gleichgewicht eines effizienten Marktes die Summe von Konsumenten- und Produzentenrente maximiert, verursacht eine Preisuntergrenze, die die Menge unter die Gleichgewichtsmenge fallen lässt, eine Reduktion der Gesamtrente. **Abbildung 5-7** zeigt die Auswirkungen, die eine Preisuntergrenze für Butter auf die Gesamtrente hat. Die Gesamtrente entspricht der Summe der Flächen oberhalb der Angebotskurve und unterhalb der Nachfragekurve. Eine Preisuntergrenze führt durch den Rückgang der verkauften Buttermenge zu einem Nettowohlfahrtsverlust in Höhe der Fläche des grauen Dreiecks.

Abb. 5-7

Ein Mindestpreis führt zu einer ineffizient niedrigen Menge



Eine Mindestpreisvorschrift verursacht einen Rückgang der nachgefragten Menge, sodass die nachgefragte Menge unterhalb der Gleichgewichtsmenge liegt. Dadurch entsteht ein Nettowohlfahrtsverlust.

Genau wie im Fall der Preisobergrenzen ist der Nettowohlfahrtsverlust jedoch nur eine Form der Ineffizienz, die durch die Preiskontrolle verursacht wird.

Ineffiziente Allokation der Verkäufe auf die Anbieter

Wie ein Höchstpreis kann auch ein Mindestpreis zu einer *ineffizienten Allokation* führen. Im vorliegenden Fall handelt es sich aber um eine **ineffiziente Allokation der Verkäufe auf die Anbieter** und nicht um eine ineffiziente Allokation auf die Konsumenten. Anbieter, die zum niedrigsten Preis verkaufen möchten, können das also nicht tun, während Anbieter zum Zuge kommen, die nur zu einem höheren Preis verkaufen möchten.

Ein Beispiel für die durch eine Preisuntergrenze verursachte ineffiziente Allokation der Verkäufe auf die Anbieter ist das Problem der Jugendarbeitslosigkeit und des Marktes für Schwarzarbeit, das es in vielen europäischen Ländern gibt, vor allem in Frankreich, Spanien, Italien und Griechenland. Die hohen Mindestlöhne haben in diesen Ländern ein Zweiklassensystem geschaffen: Einerseits gibt es die Glückspilze, die auf dem offiziellen Arbeitsmarkt eine gute Stelle gefunden haben, die wenigstens auf Mindestlohniveau bezahlt wird. Andererseits gibt es die Pechvögel, die von diesem Arbeitsmarkt ausgeschlossen sind und keinerlei Perspektiven haben, jemals einen vernünftigen Arbeitsplatz zu finden. Die Pechvögel sind überproportional jung – zwischen 18 und 30 Jahre alt – und sind entweder arbeitslos oder unterbeschäftigt und hangeln sich in Schwarzarbeit von einem Gelegenheitsjob zum nächsten. Obwohl sie auf gute Jobs im formellen Sektor aus sind und dazu bereit wären, ihre Arbeitskraft unterhalb des Mindest-

lohnlevels zu verkaufen, ist es Arbeitgebern gesetzlich untersagt, weniger als den Mindestlohn zu bezahlen. Die Ineffizienz von Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung wird noch dadurch verschlimmert, dass eine ganze Generation junger Menschen keine Berufsausbildung erhält, keine Karriere aufbauen oder Rücklagen für die Zukunft bilden kann. Der Perspektivenmangel erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass die Jugendlichen kriminell werden. Die klugen Köpfe unter ihnen kehren ihrem Land den Rücken zu, was auf lange Sicht und dauerhaft die Leistungsfähigkeit der Volkswirtschaften schädigt.

Ressourcenverschwendung. Wie eine Höchstpreisvorschrift generiert auch eine Mindestpreisvorschrift Ineffizienzen durch *Ressourcenverschwendung*. Die eindrucklichsten Beispiele dafür finden sich bei den Mindestpreisvorschriften für landwirtschaftliche Produkte, wenn die Regierung die ungewollten Überschüsse aufkauft. Manchmal wird die überschüssige Produktion einfach vernichtet – hier ist die Verschwendung von Ressourcen offensichtlich. In anderen Fällen sind die gelagerten Produkte nach hinreichend langer Lagerzeit nicht mehr »marktfähig«, wie es etwas euphemistisch heißt, und müssen entsorgt werden.

Mindestpreisvorschriften führen aber auch zu einer Verschwendung von Zeit und Anstrengungen. Nehmen wir den Mindestlohn als Beispiel. Potenzielle Arbeitnehmer, die viele Stunden mit dem Suchen nach einer Arbeit verbringen oder sich in der Arbeitsagentur in Warteschlangen einreihen, spielen im Fall von Mindestpreisvorschriften letztlich dieselbe Rolle wie die Familien, die im Fall von Höchstpreisvorschriften verzweifelt nach einer Wohnung suchen.

Mindestpreise führen zu einer **ineffizienten Allokation der Verkäufe auf die Anbieter**: Diejenigen, die bereit wären, das Gut zum niedrigsten Preis zu verkaufen, sind nicht immer diejenigen, die es tatsächlich schaffen, das Gut zu verkaufen.

DENKFALLEN!

Obergrenzen, Untergrenzen und Mengen

Eine Preisobergrenze drückt den Preis eines Gutes nach unten. Eine Preisobergrenze schraubt den Preis eines Gutes in die Höhe. Es wäre also leicht anzunehmen, dass die Effekte einer Preisobergrenze entgegengesetzt zu denen einer Preisuntergrenze sind. Also, wenn eine Preisobergrenze die ge- und verkaufte Menge eines Gutes senkt, müsste eine Preisuntergrenze die Menge dann nicht erhöhen?

Nein, tut sie nicht. Tatsächlich ist es so, dass sowohl Ober- als auch Untergrenzen die ge- und verkaufte Menge reduzieren. Warum ist das

so? Wenn die Angebotsmenge eines Gutes nicht mit der Nachfragemenge übereinstimmt, wird die tatsächlich verkaufte Menge von der »kurzen Seite« des Marktes bestimmt, also der Menge, die kleiner ist. Wenn Anbieter nicht so viel verkaufen wollen, wie Käufer kaufen wollen, bestimmen die Anbieter die tatsächlich verkaufte Menge, da die Käufer die Anbieter nicht dazu zwingen können, etwas zu verkaufen. Wenn Käufer nicht so viel kaufen wollen, wie Anbieter gerne verkaufen würden, bestimmen die Käufer die tatsächlich verkaufte Menge, da die Anbieter die Käufer nicht zum Kauf zwingen können.

Ineffizient hohe Qualität. Wiederum führen Mindestpreisvorschriften genau wie Höchstpreisvorschriften zu einer ineffizienten Qualität der produzierten Güter.

Weiter oben haben wir gesehen, dass im Fall von Höchstpreisvorschriften die Anbieter Güter produzieren, die eine ineffizient niedrige Qualität aufweisen: Es gibt Käufer, die Güter mit einer höheren Qualität vorziehen würden und bereit wären, einen entsprechenden Preis dafür zu bezahlen. Die Verkäufer haben aber kein Interesse an einer Verbesserung der Qualität ihrer Produkte, weil die Höchstpreisvorschrift verhindert, dass sie hierfür entsprechend kompensiert werden. Die gleiche Logik lässt sich – mit umgekehrten Vorzeichen – auf Mindestpreisvorschriften anwenden: Es werden Güter mit einer **ineffizient hohen Qualität** angeboten.

Wie kann das sein? Ist hohe Qualität nicht an und für sich eine gute Sache? Natürlich, aber nur, wenn sie auch die Kosten rechtfertigt. Nehmen wir einmal an, dass die Produzenten viel dafür

ausgeben, Güter in einer sehr hohen Qualität herzustellen, dass diese hohe Qualität für die Konsumenten aber nicht besonders wichtig ist – diese würden das betreffende Gut lieber zu einem niedrigeren Preis kaufen. Diese Konstellation beschreibt eine entgangene Gelegenheit: Anbieter und Verbraucher könnten einen für beide Seiten vorteilhaften Abschluss tätigen, bei dem die Käufer die Güter zwar mit einer etwas niedrigeren Qualität, aber zu einem deutlich niedrigeren Preis erhalten könnten.

Ein gutes Beispiel für die Ineffizienz einer überhöhten Qualität findet sich in der Zeit, als die Preise für Transatlantikflüge durch ein internationales Abkommen künstlich hochgehalten wurden. Weil es den Luftfahrtgesellschaften verboten war, mit billigeren Tickets um Kunden zu konkurrieren, boten sie auf den Flügen einen extrem guten Service an, wie etwa exquisites Essen oder kostenlose alkoholische Getränke. Den dadurch entstehenden Wettbewerb versuchten die Regulierer dann dadurch zu begrenzen, dass sie maxi-

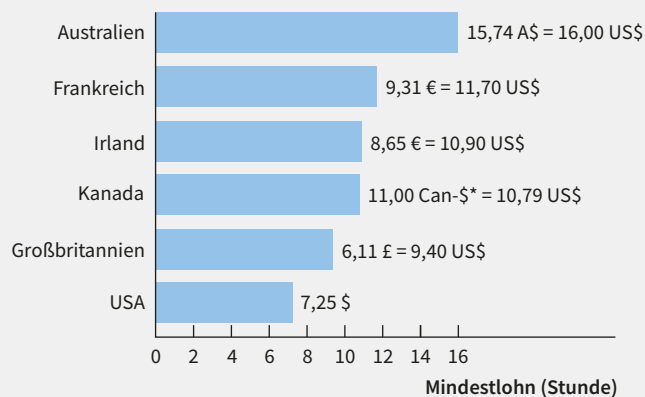
Mindestpreise führen oft in dem Sinn zu Ineffizienz, dass Güter mit **ineffizient hoher Qualität** angeboten werden. Die Verkäufer bieten qualitativ hochwertige Güter zu hohen Preisen an, obwohl die Käufer eine geringere Qualität zu einem niedrigeren Preis vorziehen würden.

LÄNDER IM VERGLEICH

Nehmen Sie mal unsere unglaublich niedrigen Löhne unter die Lupe

Wie Sie in der Abbildung sehen können, ist der Mindestlohn in den Vereinigten Staaten im Vergleich mit dem Mindestlohn in anderen reichen Ländern ziemlich niedrig. Da Mindestlöhne in der Landeswährung festgesetzt werden (also der britische in Britischen Pfund, der französische in Euro usw.), beruht der Vergleich auf dem tagesgültigen Wechselkurs. Im Jahr 2013 hatte Australien einen mehr als doppelt so hohen Mindestlohn wie die Vereinigten Staaten. Frankreich, Kanada und Irland folgen mit geringem Abstand. Eine Folge dieser Unterschiede lässt sich an den Supermarktkassen beobachten. Während es in den Vereinigten Staaten üblich ist, dass es jemanden gibt, der Ihre Einkäufe in Tüten

einpackt – jemand der normalerweise den Mindestlohn oder vielleicht ein kleines bisschen mehr erhält –, wird in Europa erwartet, dass man seine Einkäufe selbst einpackt, da die Anstellung eines »Einpackers« im Vergleich deutlich kostenaufwändiger ist.



* Der kanadische Mindestlohn ist je nach Provinz unterschiedlich, von 9,95 Can-\$ bis 11,00 Can-\$.

Quelle: Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)

male Servicestandards definierten, beispielsweise in der Form, dass eine »Zwischenmahlzeit« nicht aus mehr als einem Sandwich bestehen durfte. Die Spirale drehte sich aber weiter: Eine Airline führte dann das »Skandinavische Sandwich« ein, bei dem gewissermaßen eine Hauptmahlzeit zwischen zwei Brotscheiben untergebracht wurde. Dies wiederum erforderte die Durchführung einer weiteren Konferenz, auf der der Begriff des »Sandwich« definiert wurde. Die Verschwendung von Ressourcen ist offenkundig, insbesondere wenn man bedenkt, dass die meisten Passagiere eindeutig für weniger Essen und geringere Flugpreise votierten.

Mit der Deregulierung des Luftfahrtverkehrs, die in den Vereinigten Staaten in den 1970er-Jahren ihren Ausgang genommen hat, sind die Flugpreise deutlich gesunken. Diese Preissenkung wurde von einer Verringerung der Servicequalität auf den Flügen begleitet – schmalere Sitze, geringere Essensqualität usw. Fast jeder beklagt sich über den schlechten Service, dank der niedrigeren Flugpreise hat sich aber die Zahl der Menschen, die das Flugzeug als Verkehrsmittel nutzen, nach der Deregulierung deutlich erhöht. Von den 1970er-Jahren bis 2014 stieg die Zahl der Passagiere von 130 Milliarden auf 900 Milliarden.

Illegale Aktivitäten. Schließlich können Mindestpreisvorschriften genau wie Höchstpreisvorschriften einen Anreiz für *illegale Aktivitäten* schaffen. In Ländern mit deutlich über dem Gleichgewichtslohnsatz liegenden Mindestlöhnen ist der Anreiz für Arbeitnehmer, die verzweifelt einen Job suchen, sehr groß, sich auf Schwarzarbeit einzulassen, ihre Tätigkeit vor den zuständigen Behörden

also geheim zu halten. Besonders weitverbreitet ist Schwarzarbeit in südeuropäischen Ländern wie Italien und Spanien.

Warum gibt es überhaupt Mindestpreisvorschriften?

Fassen wir noch einmal zusammen. Eine Mindestpreisvorschrift verursacht verschiedene negative Nebenwirkungen:

- ▶ einen dauerhaften Überschuss des betreffenden Gutes;
- ▶ aus dauerhaftem Überschuss resultierende Ineffizienzen in Form einer ineffizient niedrigen Menge (Wohlfahrtsverlust), einer ineffizienten Allokation der Verkäufe auf die Anbieter, in Form von Ressourcenverschwendung und in Form ineffizient hoher Produktqualität;
- ▶ einen Anreiz für illegale Aktivitäten, etwa in Form von Schwarzarbeit.

Warum erlassen Regierungen Mindestpreisvorschriften, wenn diese so viele negative Nebenwirkungen aufweisen? Die Gründe ähneln denen, die auch für die Einrichtung von Höchstpreisvorschriften gelten. Die wirtschaftspolitisch Verantwortlichen ignorieren häufig die Warnungen vor den Folgen von Mindestpreisvorschriften, weil sie glauben, der relevante Markt sei durch das Angebots- und Nachfrage-Modell schlecht beschrieben oder weil sie das Modell einfach nicht verstehen. Am wichtigsten ist aber Folgendes: Genau wie Höchstpreisvorschriften oft erlassen werden, weil sie einflussreiche Käufer begünstigen, werden Mindestpreisvorschriften oft erlassen, weil sie einflussreiche *Verkäufer* begünstigen.

Kurzzusammenfassung

- ▶ Die bekannteste Preisuntergrenze ist der **Mindestlohn**. Preisuntergrenzen werden häufig auch für Agrarprodukte eingeführt.
- ▶ Eine Preisuntergrenze, die oberhalb des Gleichgewichtspreises liegt, stellt einen Vorteil für erfolgreiche Verkäufer dar, verursacht aber auch vorhersagbare ungünstige Nebenwirkungen, wie einen anhaltenden **Überschuss**, der zu vier Arten von Ineffizienzen führt: **Wohlfahrtsverlust** aufgrund ineffizient niedriger Menge, **ineffiziente Allokation der Verkäufe auf die Anbieter**, **Verschwendung von Ressourcen** und **ineffizient hohe Qualität**.
- ▶ Preisuntergrenzen fördern illegale Aktivitäten, wie etwa Schwarzarbeit, die oft mit Korruption innerhalb der Aufsichtsbehörden verbunden sind.

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT UND PRAXIS

Aufstieg und Fall des unbezahlten Praktikanten

Das bekannteste Beispiel für eine Preisuntergrenze ist der Mindestlohn. Die meisten Wirtschaftswissenschaftler glauben allerdings, dass sich der Mindestlohn kaum auf den Arbeitsmarkt der Vereinigten Staaten auswirkt, vor allem, weil die Preisuntergrenze so niedrig angesetzt ist. (Dies macht den Mindestlohn in den Vereinigten Staaten zu einer *nicht bindenden* Preisuntergrenze – er ist mehr politische Symbolik als substanzielle Politik.) Im Jahr 1964 lag der Mindestlohn in den Vereinigten Staaten bei 53 Prozent des durchschnittlichen Lohnes eines Arbeiters. Im Jahr 2013 war er auf 37 Prozent gesunken. Für einen Teil des US-Arbeitsmarktes scheint der Mindestlohn jedoch tatsächlich eine *bindende* Preisuntergrenze zu sein: bei den Praktikanten.

Praktika sind befristete Arbeitsstellen vor allem für jüngere Arbeitnehmer, die noch in der Ausbildung sind oder gerade die Hochschule erfolgreich abgeschlossen haben. Aufgrund der schwerfälligen ökonomischen Entwicklung in den Vereinigten Staaten sind die Berufsaussichten für Arbeitnehmer zwischen 20 und 24 schlecht. Zu Beginn des Jahres 2014 lag die Arbeitslosenrate dieser Altersgruppe bei fast 12 Prozent. Eine Folge dieser Entwicklung ist die steigende Verfügbarkeit von Praktika, die auf motivierte junge Arbeitnehmer, die keine gut bezahlte Festanstellung finden können, zunehmend attraktiver wirken.

Praktika lassen sich in zwei große Kategorien einteilen: Einerseits gibt es die bezahlten Praktikanten, die formell als Hilfskraft angestellt werden und wenigstens den Mindestlohn erhalten. Andererseits gibt es die unbezahlten Praktikanten, die zwar Aufgaben erledigen, aber nicht Arbeitnehmer im Sinne des Gesetzes sind und deshalb nicht unter die Mindestlohngesetze fallen. Da man durch Praktika wertvolle Arbeitserfahrung sammeln kann und Referenzen erhält, die einem später nützlich sein können, sind viele junge Arbeitnehmer dazu bereit, unbezahlte oder gering bezahlte Praktikumsstellen anzunehmen. Laut Robert Shindell, Führungskraft der Beratungsfirma *Intern Bridge*, absolvieren jährlich über eine Million US-amerikanischer Studierende Praktika. 20 Prozent dieser Stellen werden nicht bezahlt und können nicht auf das Studium angerechnet werden.

Es überrascht nicht, dass einige Unternehmen dazu verleitet werden, unbezahlte Praktikanten Arbeiten ausführen zu lassen, die in Wirklichkeit keinen oder nur einen geringen pädagogischen Wert haben, dem Unternehmen aber direkt zugutekommen.

Um solchen Verfahrensweisen vorzubeugen, hat das US-Arbeitsministerium, das die Einhaltung der Mindestlohngesetzgebung überprüft, im Jahr 2010 mehrere Kriterien veröffentlicht, die es Unternehmen erleichtern soll, herauszufinden, ob die von ihnen angebotenen unbezahlten Praktika gesetzlich von den Mindestlohnanforderungen ausgenommen sind. Dazu gehören beispielsweise die folgenden Fragen: (1) Nützt die Praxiserfahrung in erster Linie dem Praktikanten und nicht dem Arbeitgeber? (2) Ist das Praktikum mit Weiterbildungen vergleichbar, die in einem pädagogischen Umfeld angeboten werden? Und (3) Wird durch den Praktikanten *kein* regulärer Angestellter ersetzt? Wenn die Antwort auf diese Fragen »ja« lautet, betrachtet das Arbeitsministerium das Praktikum als eine Weiterbildungsform, die von der Mindestlohngesetzgebung ausgenommen ist. Wenn eine der Fragen jedoch mit »nein« beantwortet wird, könnte das Arbeitsministerium entscheiden, dass das unbezahlte Praktikum gegen die Mindestlohngesetzgebung verstößt. In diesem Fall müsste die Stelle in ein bezahltes Praktikum umgewandelt werden, das wenigstens mit dem Mindestlohn entlohnt wird, oder die Stelle müsste vollständig gestrichen werden.

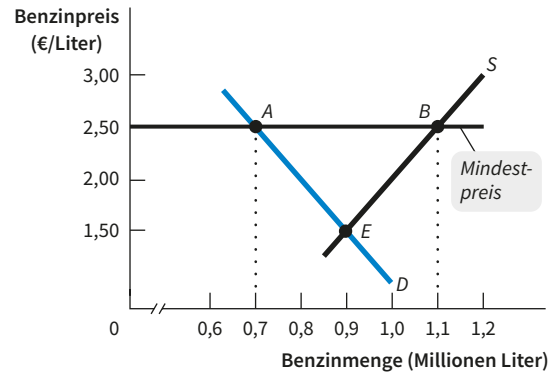
Eine Flut von Gerichtsverfahren in den Jahren 2012 und 2013, angestoßen durch ehemalige unbezahlte Praktikanten, die beklagten, um ihren Lohn betrogen worden zu sein, rückte die Problematik ins öffentliche Bewusstsein. Im Jahr 2013 wurde das Filmunternehmen Fox Searchlight Pictures für schuldig befunden, das Mindestlohngesetz gebrochen und zwei Praktikanten ohne Bezahlung angestellt zu haben. Den Klagen ist oft gemein, dass Praktikanten Routinearbeiten ausführen mussten, die keinerlei pädagogischen Wert hatten – zum Beispiel verlorene Handys aufzufindig zu machen. In manchen Fällen beklagten die unbezahlten Praktikanten, dass sie die Arbeit eines Vollzeitbeschäftigten erledigen mussten.

Infolgedessen haben viele Anwälte, die Unternehmen bezüglich der Arbeitsgesetzgebung beraten, empfohlen, Praktikanten entweder den Mindestlohn zu bezahlen oder Praktika ganz abzuschaffen. Während einige ihre Praktikantenprogramme ganz eingespart haben, sind andere – wie Fox Searchlight oder NBC News – dazu übergegangen, die unbezahlten Praktikumsstellen in bezahlte umzuwandeln. Manche Beobachter befürchten, dass das Ende der unbezahlten Praktika bedeutet, dass Programme, die einst wertvolle Weiterbildung anboten, verloren gehen. Ein Anwalt sagte dazu: »Das Gesetz sagt, dass du, wenn du arbeitest, dafür auch bezahlt wirst – und wenn es nur der Mindestlohn ist.«

ÜBERPRÜFEN SIE IHR WISSEN

Der Staat führt eine Preisuntergrenze für Benzin in Höhe von 2,50 Euro je Liter ein. Beurteilen Sie die folgenden Aussagen und illustrieren Sie Ihre Antworten unter Verwendung der unten stehenden Abbildung:

- Die Befürworter des Gesetzes behaupten, es würde die Einkommen der Tankstellenpächter erhöhen. Die Gegner behaupten, es würde die Tankstellenpächter benachteiligen, weil sie Kunden verlieren würden.
- Befürworter behaupten, die Verbraucher würden sich durch das Gesetz besser stellen, weil die Tankstellen aufgrund der Vorschrift einen besseren Service anbieten würden. Gegner behaupten, die Verbraucher würden sich schlechter stellen, weil sie es vorziehen würden, Benzin zu einem niedrigeren Preis zu kaufen.
- Befürworter behaupten, sie würden den Tankstellenpächtern helfen, ohne irgendjemanden zu schädigen. Gegner behaupten, dass die Verbraucher geschädigt werden und nur dazu veranlasst würden, sich ihr Benzin im benachbarten Ausland oder auf dem Schwarzmarkt zu kaufen.



5.4 Mengenbeschränkungen

In den 1930er-Jahren führte die Stadt New York ein Lizenzsystem für Taxis ein: Nur Taxis, die über ein »Medaillon« verfügten, durften Fahrgäste aufnehmen. Das System wurde zur Qualitätssicherung eingeführt. Von den Inhabern der Medaillons wurde die Einhaltung bestimmter Standards erwartet, insbesondere im Hinblick auf Sicherheit und Sauberkeit. Insgesamt wurden 11.787 Medaillons ausgegeben, für die von den Taxibesitzern ein Betrag von 10 Dollar (ca. 8 Euro) pro Medaillon zu entrichten war. Im Jahr 1995 gab es noch immer nur 11.787 lizenzierte Taxis in New York, obwohl die Stadt mittlerweile zur Finanzkathedrale der Welt aufgestiegen war und jeden Tag Hunderttausende von Leuten versuchten, ein Taxi zu bekommen. (Im Jahr 1995 wurden dann weitere 400 Medaillons ausgegeben; mittlerweile existieren 15.000 Medaillons.

Die aus dieser Politik resultierende Beschränkung der Zahl der Taxis führte dazu, dass die Medaillons sehr wertvoll wurden: Wenn man in New

York ein Taxi fahren möchte, muss man sich irgendwo ein Medaillon mieten oder zum Preis von heutzutage über einer Million Dollar kaufen.

Es zeigt sich, dass diese Geschichte über New York nicht einzigartig ist. Auch andere Städte in den Vereinigten Staaten haben in den 1930er-Jahren ähnliche Medaillonsysteme eingeführt und, genau wie New York, in der Folgezeit nur sehr wenig neue Medaillons ausgegeben. Genau wie in New York werden auch in San Francisco und Boston Taxi-Medaillons für siebenstellige Beträge gehandelt.

Ein solches System von Taxi-Medaillons stellt eine **Mengenbeschränkung** bzw. eine **Quote** dar, mit der die Regierung die Kauf- bzw. Verkaufsmenge eines Gutes anstelle des Marktpreises reguliert. Die gesamte Menge, die im Rahmen dieser Mengenbeschränkung gehandelt werden darf, wird als **Höchstmenge** bezeichnet. Typischerweise begrenzt die Regierung die gehandelten Mengen durch die Ausgabe von **Lizenzen**. Nur

Eine **Mengenbeschränkung** oder **Quote** stellt eine Obergrenze für die Menge eines Gutes dar, die ge- bzw. verkauft werden darf. Die Gesamtmenge, die von dem Gut legal gehandelt werden darf, bezeichnet man als **Höchstmenge**.

Eine **Lizenz** gewährt ihrem Eigentümer das Recht, ein Gut anzubieten.

Personen, die über eine entsprechende Lizenz verfügen, dürfen das Gut legal anbieten. Die oben angesprochenen Taxi-Medaillons stellen solche Lizenzen dar. Die Regierung von New York begrenzt also die Zahl der verkaufbaren Taxifahrten durch die Beschränkung der Taxis auf diejenigen, die über Medaillons verfügen. Es gibt eine Vielzahl anderer Fälle, in denen Mengenbeschränkungen erfolgen. Dies reicht von der Obergrenze für die Menge an ausländischen Devisen, die man kaufen darf, bis zu der Menge an Muscheln, die Fischerboote in New Jersey fangen dürfen. Am Rande sei bemerkt, dass zwar Preise oberhalb und unterhalb des Gleichgewichtspreises festgesetzt werden – Höchstpreise und Mindestpreise –, in der Realität aber Mengenbeschränkungen immer eine Ober-, nicht aber eine Untergrenze für die Mengen setzen. Schließlich kann ja niemand gezwungen werden, mehr zu kaufen oder zu verkaufen als er will!

Einige dieser Versuche zur Mengenbeschränkung werden aus guten ökonomischen Gründen unternommen. Für andere trifft dies nicht zu. Wie wir noch sehen werden, wurden Mengenbeschränkungen in vielen Fällen eingeführt, um ein

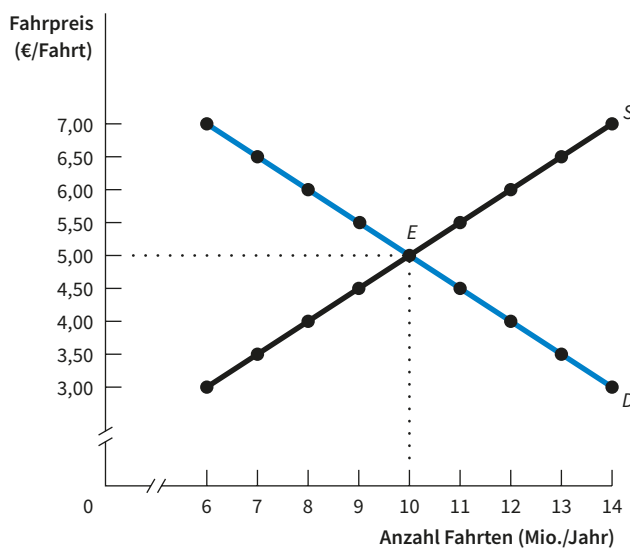
als temporär betrachtetes Problem zu lösen. Immer wieder zeigt sich dann aber, dass es politisch ungemein schwierig ist, diese Beschränkungen später wieder aufzuheben. Diejenigen, die von den Beschränkungen profitieren, wehren sich gegen deren Aufhebung nämlich auch dann, wenn die ursprünglichen Gründe für ihre Einführung längst nicht mehr existieren. Aus welchen Gründen solche Beschränkungen auch immer eingeführt werden, sie weisen bestimmte vorhersagbare und nicht wünschenswerte ökonomische Konsequenzen auf.

Die Anatomie von Mengenbeschränkungen

Um zu verstehen, warum ein New Yorker Taxi-Medaillon so viel Geld wert ist, betrachten wir eine vereinfachte Version des Marktes für Taxifahrten, die in **Abbildung 5-8** gezeigt wird. Genau wie wir bei der Analyse der Mietpreiskontrollen angenommen haben, dass alle Wohnungen identisch sind, nehmen wir nun an, dass alle Taxifahrten gleich sind. Wir ignorieren damit also die in der Realität auftretende Schwierigkeit, dass einige Fahrten länger sind als andere und daher auch mehr kos-

Abb. 5-8

Der unregulierte Markt für Taxifahrten



Fahrpreis (€/Fahrt)	Anzahl Fahrten (Mio./Jahr)	
	Nachgefragte Menge	Angebotene Menge
7,00	6	14
6,50	7	13
6,00	8	12
5,50	9	11
5,00	10	10
4,50	11	9
4,00	12	8
3,50	13	7
3,00	14	6

Ohne staatliche Interventionen erreicht der Markt sein Gleichgewicht bei 10 Millionen Fahrten pro Jahr zu einem Preis von 5 Euro je Fahrt.

ten. Die Tabelle neben der Abbildung zeigt den Angebots- und den Nachfrageplan. Das Gleichgewicht, in der Abbildung durch Punkt *E* bezeichnet und in der Tabelle durch die schraffierten Einträge kenntlich gemacht, liegt bei einem Betrag von 5 Euro je Fahrt und 10 Millionen Fahrten pro Jahr. (Es wird sofort deutlich, warum wir das Gleichgewicht in dieser Weise darstellen.)

Das New Yorker Medaillonsystem begrenzt die Anzahl der Taxis, aber jeder Taxifahrer kann so viele Fahrten anbieten, wie er schafft. (Jetzt wissen Sie auch, warum New Yorker Taxifahrer für ihre Aggressivität berüchtigt sind!) Um unsere Analyse zu vereinfachen, wollen wir jedoch annehmen, dass ein Medaillonsystem die Zahl der Taxifahrten, die legal sind, auf 8 Millionen pro Jahr begrenzt.

Bislang haben wir die Nachfragekurve durch die Beantwortung von Fragen der folgenden Form abgeleitet: »Wie viele Taxifahrten werden die Fahrgäste wünschen, wenn der Preis 5 Euro pro Fahrt beträgt?« Es ist aber möglich, diese Frage umzudrehen und stattdessen zu fragen: »Zu welchem Preis wollen die Konsumenten 10 Millionen Fahrten pro Jahr kaufen?« Der Preis, zu dem die Verbraucher eine bestimmte Menge kaufen wollen, in unserem Fall 10 Millionen Fahrten zu einem Preis von 5 Euro, wird als **Nachfragepreis** dieser Menge bezeichnet. Man kann am Nachfrageplan aus Abbildung 5-8 erkennen, dass der Nachfragepreis für 6 Millionen Fahrten bei 7 Euro liegt, der Nachfragepreis von 7 Millionen Fahrten bei 6,50 Euro usw.

In analoger Weise repräsentiert die Angebotskurve die Antworten auf die Fragen der Form: »Wie viele Taxifahrten würden Taxifahrer zu einem Preis von 5 Euro pro Fahrt anbieten wollen?« Wir können natürlich auch hier die Frage umdrehen und sie formulieren als: »Zu welchem Preis werden die Anbieter bereit sein, 10 Millionen Fahrten pro Jahr anzubieten?« Den Preis, zu dem Anbieter eine gegebene Menge anbieten wollen, in unserem Fall 10 Millionen Fahrten zu einem Preis von 5 Euro pro Fahrt, bezeichnet man als **Angebotspreis** dieser Menge. Wir können aus dem Angebotsplan in Abbildung 5-8 erkennen, dass der Angebotspreis von 6 Millionen Fahrten bei 3 Euro liegt, der Angebotspreis von 7 Millionen Fahrten bei 3,50 Euro usw.

Nun sind wir so weit, dass wir eine Mengenbeschränkung analysieren können. Wir hatten angenommen, dass die Stadtregierung die Menge an Taxifahrten auf 8 Millionen pro Jahr begrenzt. Medaillons, von denen jedes dazu berechtigt, eine bestimmte Anzahl von Taxifahrten pro Jahr durchzuführen, werden bestimmten Personen derartig zur Verfügung gestellt, dass insgesamt 8 Millionen Fahrten stattfinden. Die Besitzer von Medaillons können dann entweder ihre eigenen Taxis fahren oder ihre Medaillons an andere gegen eine Gebühr verleihen.

Abbildung 5-9 zeigt den aus diesen Annahmen resultierenden Markt für Taxifahrten, wobei die Linie bei 8 Millionen Fahrten pro Jahr die Mengenbegrenzung darstellt. Weil die Menge an Fahrten auf 8 Millionen begrenzt ist, müssen sich die Konsumenten bei Punkt *A* auf der Nachfragekurve befinden. Dieser Punkt korrespondiert mit dem schattierten Eintrag im Nachfrageplan: Der Nachfragepreis für 8 Millionen Fahrten liegt bei 6 Euro. Die Taxifahrer müssen sich dagegen bei Punkt *B* auf der Angebotskurve befinden. Dieser Punkt korrespondiert mit dem schattierten Eintrag im Angebotsplan: Der Angebotspreis von 8 Millionen Fahrten liegt bei 4 Euro.

Wie kann aber der Preis, den die Taxifahrer erhalten, bei 4 Euro liegen, wenn der Preis, den die Fahrgäste bezahlen, bei 6 Euro liegt? Die Antwort ergibt sich daraus, dass neben dem Markt für Taxifahrten auch ein Markt für Medaillons existiert. Die Besitzer von Medaillons werden ihre Taxis nicht immer fahren wollen: Sie können krank sein oder Urlaub nehmen. Diejenigen, die ihre eigenen Taxis nicht fahren möchten, werden das Recht zur Nutzung des Medaillons an jemand anders verkaufen. Wir müssen daher zwei Transaktionsarten berücksichtigen und somit auch zwei Preise beachten: (1) die Transaktionen in Taxifahrten und den Preis, zu dem diese erfolgen, und (2) die Transaktionen in Medaillons und den Preis, zu dem diese Transaktionen erfolgen. Es stellt sich heraus, dass sowohl der Preis von 4 Euro als auch der Preis von 6 Euro richtig ist, weil wir zwei Märkte betrachten.

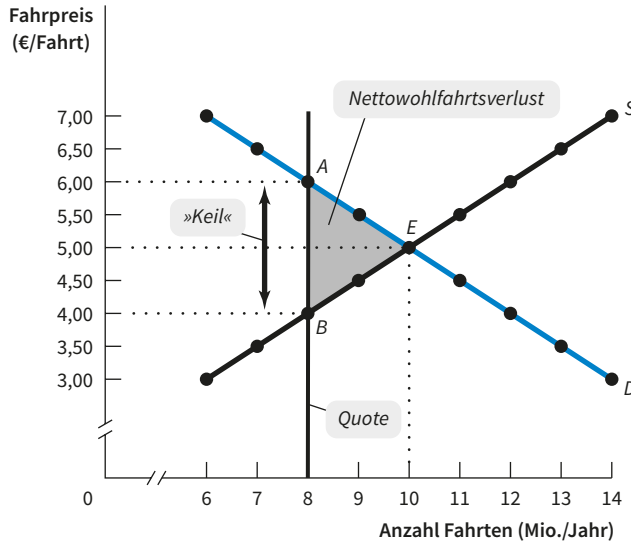
Um zu verstehen, wie das funktioniert, wollen wir zwei imaginäre New Yorker Taxifahrer betrachten: Simon und Harriet. Simon besitzt ein Medaillon, kann es aber nicht nutzen, weil er sich sein Handgelenk verstaucht hat. Er versucht also, es

Der **Nachfragepreis** einer gegebenen Menge ist der Preis, zu dem die Verbraucher die gegebene Menge nachfragen.

Der **Angebotspreis** einer gegebenen Menge ist der Preis, zu dem die Produzenten bereit sind, diese Menge anzubieten.

Abb. 5-9

Die Auswirkungen einer Mengenbeschränkung auf den Markt für Taxifahrten



Fahrpreis (€/Fahrt)	Anzahl Fahrten (Mio./Jahr)	
	Nachgefragte Menge	Angebotene Menge
7,00	6	14
6,50	7	13
6,00	8	12
5,50	9	11
5,00	10	10
4,50	11	9
4,00	12	8
3,50	13	7
3,00	14	6

Die Tabelle zeigt die Nachfrage- und Angebotspreise, die zur jeweiligen Menge gehören. (Nachfragepreis und Angebotspreis beschreiben die Preise, zu denen die jeweilige Menge nachgefragt bzw. angeboten würde.) Die Stadtregierung erlässt eine Mengenbeschränkung von 8 Millionen Fahrten, indem sie nur diese Anzahl von Fahrten lizenziert. Diese Mengenbeschränkung wird durch die dunkle, senkrechte Linie wiedergegeben. Der von den Verbrauchern zu zahlende Preis steigt auf 6 Euro pro Fahrt – der Nachfragepreis für 8 Millionen Fahrten, der durch Punkt A charak-

terisiert wird. Der Angebotspreis für 8 Millionen Fahrten liegt bei lediglich 4 Euro pro Fahrt (Punkt B). Die Differenz zwischen diesen beiden Preisen beschreibt die Quotenrente pro Fahrt, das Einkommen, das den Lizenzzeitigern zufällt. Die Quotenrente treibt einen Keil zwischen den Nachfragepreis und den Angebotspreis. Und da die Quote wechselseitig vorteilhafte Transaktionen verhindert, verursacht sie einen Nettowohlfahrtsverlust in Höhe des grauen Dreiecks.

an jemand anderen zu vermieten. Harriet hat kein Medaillon, würde aber gerne eins mieten. Wir nehmen an, dass es zu jedem Zeitpunkt viele andere Menschen wie Harriet gibt, die Medaillons mieten möchten, und wir nehmen auch an, dass es viele andere Menschen wie Simon gibt, die Medaillons vermieten wollen. Stellen wir uns jetzt einmal vor, dass Simon damit einverstanden ist, sein Medaillon an Harriet zu vermieten. Um die Sache zu vereinfachen, wollen wir davon ausgehen, dass jeder Fahrer pro Tag nur eine Fahrt durchführen kann und dass Simon sein Medaillon an Harriet für einen Tag vermietet. Auf welchen Mietpreis werden sie sich einigen?

Um diese Frage zu beantworten, müssen wir die Transaktion aus der Sicht beider Fahrer be-

trachten. Harriet weiß, dass sie, wenn sie das Medaillon hat, 6 Euro pro Tag verdienen kann – den Nachfragepreis für eine Fahrt unter der gegebenen Mengenbeschränkung. Und sie ist nur bereit, das Medaillon zu mieten, wenn sie wenigstens 4 Euro pro Tag verdienen kann – den Angebotspreis für eine Fahrt bei Vorliegen der Mengenbeschränkung. Simon kann daher keinen Mietpreis verlangen, der höher ist als 2 Euro – der Differenz zwischen 6 Euro und 4 Euro. Würde Harriet Simon weniger als 2 Euro anbieten, sagen wir beispielsweise 1,50 Euro, dann würde es andere Fahrer geben, die an dem Medaillon interessiert sind und bereit wären, ihm mehr zu bezahlen, nämlich bis zu 2 Euro. Harriet muss folglich wenigstens 2 Euro anbieten, um das Medaillon zu bekommen.

Eine Mengenbeschränkung bzw. Quote treibt einen **Keil** zwischen den Nachfragepreis und den Angebotspreis eines Gutes. Der von den Käufern gezahlte Preis liegt über dem von den Verkäufern erhaltenen Preis.

Die Differenz zwischen Nachfrage- und Angebotspreis bei der Höchstmenge wird als **Quotenrente** bezeichnet. Sie stellt das Einkommen dar, das dem Lizenzinhaber aus dem Besitz des Rechts zufällt, das Gut zu verkaufen. Die Quotenrente entspricht dem Marktpreis der Lizenz, wenn die Lizenzen gehandelt werden.

Weil der Mietpreis nicht mehr als 2 Euro, aber auch nicht weniger als 2 Euro betragen kann, muss er genau bei 2 Euro liegen.

Es ist kein Zufall, dass 2 Euro genau die Differenz zwischen 6 Euro, dem Nachfragepreis von 8 Millionen Fahrten, und 4 Euro ist, dem Angebotspreis von 8 Millionen Fahrten. Immer dann, wenn das Angebot eines Gutes gesetzlichen Beschränkungen unterworfen ist, existiert ein **Keil** zwischen dem Nachfragepreis und dem Angebotspreis der gehandelten Menge. Dieser Keil, in Abbildung 5-9 durch den Doppelpfeil dargestellt, hat einen besonderen Namen: die **Quotenrente**. Es handelt sich dabei um das Einkommen, das dem Lizenzhalter aus dem Eigentum einer wertvollen Ware, nämlich der Lizenz, zufließt. Im Fall von Simon und Harriet fällt die Quotenrente von 2 Euro Simon zu, weil er die Lizenz besitzt. Die restlichen 4 Euro des gesamten Fahrpreises von 6 Euro fallen an Harriet.

Abbildung 5-9 illustriert somit auch die Quotenrente im Markt für Taxifahrten in New York. Die Quotierung begrenzt die Menge an Fahrten auf 8 Millionen pro Jahr, eine Menge, bei der der Nachfragepreis von 6 Euro den Angebotspreis von 4 Euro übersteigt. Der Keil zwischen diesen beiden Preisen, nämlich 2 Euro, ist die Quotenrente, die aus den Beschränkungen resultiert, die der Menge an Taxifahrten in diesem Markt auferlegt werden.

Was ist aber, wenn Simon sein Medaillon nicht vermietet? Was ist, wenn er es selbst benutzt? Heißt das nicht, dass er den Preis von 6 Euro bekommt? Nicht wirklich. Auch dann, wenn Simon sein Medaillon faktisch nicht vermietet, hätte er es doch verleihen können. Dies bedeutet, dass sein Medaillon mit *Opportunitätskosten* in Höhe von 2 Euro behaftet ist: Wenn Simon beschließt, sein Taxi selbst zu fahren, anstatt es an Harriet zu vermieten, repräsentieren die 2 Euro seine Opportunitätskosten des Nichtverleihens seines Medaillons. Die Quotenrente in Höhe von 2 Euro beschreibt nun das Mieteinkommen, auf das er verzichten muss, wenn er sein Taxi selbst fährt. Man kann das auch so sehen, dass Simon faktisch in 2 Geschäftsbereichen tätig ist – er ist Taxiunternehmer und Verleiher eines Taxi-Medaillons. Er erzielt 4 Euro je Fahrt durch das Fahren seines Taxis und 2 Euro je Fahrt durch das Verleihen seines Medaillons. Es ist völlig bedeutungslos, dass er im ge-

rade besprochenen Fall sein Medaillon an sich selbst vermietet hat. Unabhängig also davon, ob der Medaillonbesitzer sein Medaillon selbst benutzt oder es an andere vermietet, es ist ein wertvoller Vermögensgegenstand. Und dies schlägt sich im aktuellen Preis für ein New Yorker Taxi-Medaillon nieder: Im Jahr 2013 betrug der Preis eines Medaillons zwischen 1 und 1,2 Millionen Dollar. Laut Simon Greenberg, der als Makler von New Yorker Taxi-Medaillons tätig ist, kann ein Medaillonbesitzer, der sein Medaillon vermietet, mit monatlichen Einnahmen in Höhe von 2.500 Dollar oder einer Rendite von 3 Prozent rechnen – eine attraktive Ertragsrate im Vergleich zu anderen Investitionen.

Am Rande sei darauf hingewiesen, dass Mengenbeschränkungen, genau wie Höchst- oder Mindestpreise, nicht immer reale Wirkungen zeigen. Wäre die Mengenbeschränkung auf 12 Millionen Fahrten festgelegt worden, läge sie oberhalb der gleichgewichtigen Menge eines unregulierten Marktes. Sie hätte keine Konsequenzen, weil sie nicht bindend wirkt.

Die Kosten von Mengenbeschränkungen

Genau wie Preisbeschränkungen können auch Mengenbeschränkungen unerwünschte Nebenwirkungen aufweisen. Die erste Form dieser unerwünschten Nebenwirkungen stellt die uns mittlerweile vertraute *Ineffizienz* aufgrund entgangener Gelegenheiten dar: Mengenbeschränkungen verhindern das Auftreten von wechselseitig vorteilhaften Transaktionen, Transaktionen, bei denen sich sowohl Käufer als auch Verkäufer besser stellen würden, und verursachen dadurch einen Nettowohlfahrtsverlust. Schauen wir uns noch einmal Abbildung 5-9 an. Bei der dort eingezeichneten Mengenbeschränkung von 8 Millionen Fahrten wären die New Yorker bereit, für eine weitere Million Fahrten mindestens 5,50 Euro je Fahrt zu bezahlen. Die Taxifahrer wären bereit, diese Fahrten zu unternehmen, solange sie wenigstens 4,50 Euro pro Fahrt erhalten. Diese Fahrten hätten stattgefunden, wenn es keine Mengenbeschränkung gäbe. Dasselbe gilt für die nächste Million Fahrten: Die New Yorker wären bereit, mindestens 5 Euro pro Fahrt zu bezahlen, wenn die Menge von 9 Millionen auf 10 Millionen steigen würde. Die Taxifahrer wären bereit, diese Fahrten zu unter-

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT UND PRAXIS

Krabbenfang, Mengenbeschränkungen und Lebensrettung in Alaska

Alaska-Königskrabben und -Schneekrabben gelten weltweit als Köstlichkeit. Das Krabbenfischen gehört zu den wichtigsten Wirtschaftszweigen in Alaska. Berechtigterweise waren viele Leute beunruhigt, als die Jahresfangmenge aufgrund von Überfischung um 90 Prozent sank. Als Reaktion darauf führten Meeresbiologen ein *System zur Beschränkung der Gesamtfangmenge* ein. Dieses System beschränkte die Menge der gefangenen Krabben derart, dass die Krabbenpopulation zu einem gesunden und nachhaltigen Bestandsniveau zurückkehren konnte.

Am Rande sei darauf hingewiesen, dass die Krabbenfangquote in Alaska ein Beispiel für eine Mengenbeschränkung ist, die durch umfassende ökonomische und ökologische Überlegungen gerechtfertigt wird. Die ökonomischen Beweggründe für die Mengenbeschränkung New Yorker Taxis hingegen sind schon lange weggefallen. Ein weiterer wichtiger Unterschied ist, dass in Alaska die Eigentümer von Krabbenkuttern – im Gegensatz zu den Eigentümern von Taxi-Medaillons in New York – nicht die Möglichkeit hatten, individuelle Quoten zu kaufen oder zu verkaufen. Obwohl sich also der erschöpfte Krabbenbestand durch die Beschränkung der Gesamtfangmenge letztendlich wieder erholen konnte, gab es eine weitere, unbeabsichtigte und tödliche Folge.

Die alaskische Krabbenfangsaison ist ziemlich kurz – sie geht ungefähr von Oktober bis Januar, kann aufgrund von schlechtem Wetter aber noch kürzer ausfallen. Bis in die 1990er-Jahre nahmen alaskische Krabbenfischer an Fischerwettkämpfen teil, die durch die Fernsehserie »Deadliest Catch« des Senders Discovery Channel Bekanntheit erlangten. Um innerhalb der zulässigen Fangmenge zu bleiben, stürmten die Bootscrews zu Beginn der Fangsaison in das gefährliche, eiskalte und unruhige Wasser hinaus, um nach Krabben zu fischen und in wenigen Tagen größter Anstrengung eine Fangmenge mit einem Wert von durchaus mehreren hunderttausend Dollar zu erreichen. Die Boote waren deshalb oft überladen und kenterten. Die Besatzungen waren überfordert, was zu vielen Todesfällen aufgrund von Unterkühlung oder Ertrinken führte.

Die amtlichen Statistiken legen nahe, dass in Alaska der Beruf des Krabbenfischers mit durchschnittlich 7,3 Todesfällen pro Jahr und damit einer 80-fach höheren Sterblichkeitsrate im Vergleich mit einem durchschnittlichen Ar-

beitnehmer zu dieser Zeit zu den gefährlichsten Berufen gehörte. Da in dieser Zeit die gleiche Menge an Krabben in deutlich kürzerer Zeit gefangen wurde, war der Krabbenmarkt übersättigt und der Preis, den die Krabbenfischer erzielten, sank.

Im Jahr 2006 führte die den Fischfang regulierende Behörde ein weiteres Mengenbeschränkungssystem in Form eines *Mengenanteils* ein. Es sollte sowohl die Krabbenfischer wie auch die alaskischen Krabben schützen. Mit dem individuellen Mengenanteil wurde jedem Fischerboot eine Fangmenge zugewiesen, die innerhalb der dreimonatigen Saison erreicht werden konnte. Die individuellen Mengenanteile konnten außerdem verkauft oder vermietet werden. Diese Änderungen verwandelten die gesamte Branche, da die Eigentümer großer Boote die Mengenanteile kleinerer Boote aufkauften und dadurch die Zahl an Krabbenkuttern dramatisch zurückging: Gab es wenige Jahre zuvor noch über 250 Boote, sank die Zahl bis 2012 auf ungefähr 60. Die Wahrscheinlichkeit mit einem großen Boot zu kentern, ist deutlich geringer, wodurch die Sicherheit der Bootsmannschaft erhöht wurde. Darüber hinaus trieb die unter dem Mengenanteilssystem ausgeweitete Fangsaison sowohl die Krabbenpopulation als auch die Krabbenpreise in die Höhe. Während im Jahr 2004 – noch unter dem alten System – die Mengenbeschränkung in nur 3 Tagen erreicht wurde, dauerte es im Jahr 2010 20 Tage. Mit der zusätzlichen Zeit, die den Fischern zum Fischen zur Verfügung stand, konnte sichergestellt werden, dass zu junge sowie weibliche Krabben wieder ins Meer zurückgeworfen statt gefangen wurden. Die verlängerte Fangsaison sorgte außerdem dafür, dass der Markt nicht übersättigt, sondern der Fang gleichmäßiger über die Saison verteilt war. Dadurch konnten die Preis einbrüche, die sonst durch die großen, auf einen Zeitpunkt konzentrierten Angebotsmengen entstanden waren, vermieden werden. Im Jahr 2011 wurde ein Kilogramm Schneekrabben für circa 15,50 Dollar verkauft – im Jahr 2005 betrug der Preis noch 6,60 Dollar.

Wie zu erwarten war, verdient ein alaskischer Krabbenfischer unter dem Mengenanteilssystem mehr Geld als unter dem System zur Beschränkung der Gesamtfangmenge. Im Jahr 2012 stellte ein Beobachter fest: »Wir haben nur vereinzelte Informationen über das Einkommen von Krabbenfishern. Aber die von uns befragten Besatzungsmitglieder sagten, dass sie im Jahr ungefähr 100.000 Dollar verdienen. Die Kapitäne verdienen das Doppelte. Das ist deutlich mehr als noch vor einigen Jahren.«

nehmen, falls sie wenigstens 5 Euro pro Fahrt erhalten. Auch diese Fahrten hätten stattgefunden, wenn es keine Mengenbeschränkung gäbe. Erst dann, wenn der Markt die unbeschränkte Gleichgewichtsmenge von 10 Millionen Fahrten erreicht hat, gibt es keine »entgangenen Gelegenheiten« mehr. Anders gewendet: Die Mengenbeschränkung auf 8 Millionen Fahrten hat dazu geführt, dass 2 Millionen Fahrten als »entgangene Gelegenheiten« zu charakterisieren sind. Allgemein gilt: *Solange der Nachfragepreis einer bestimmten Menge den Angebotspreis übersteigt, gibt es entgangene Gelegenheiten.* Ein Käufer wäre bereit, das Gut zu einem Preis zu kaufen, den der Verkäufer auch akzeptieren würde, die Transaktion wird aber nicht durchgeführt, weil sie aufgrund der Mengenbeschränkung verboten ist. Der Wohlfahrtsverlust, der durch die 2 Millionen als »entgangene Gelegenheiten« charakterisierten Fahrten verursacht wird, ist in Abbildung 5-9 durch das graue Dreieck dargestellt.

Weil es unter einer Mengenbeschränkung Transaktionen gibt, die eigentlich von den Menschen gewünscht werden, aufgrund der Beschränkung aber verboten sind, generieren Mengenbeschränkungen einen Anreiz, sie zu umgehen bzw. das Gesetz zu brechen. Das New Yorker Taxigewerbe liefert hierfür wieder überzeugende Beispiele. Die Taxiregulierungen gelten nur für diejenigen Fahrer, die von Fahrgästen auf der Straße

angehalten werden. Ein Unternehmen, das lediglich vorher bestellte Fahrten abwickelt, benötigt kein Medaillon. Das führt dazu, dass diese vorher bestellten Wagen einen großen Teil der Leistungen bereitstellen, die sonst, wie in anderen Städten, von Taxis erbracht würden. Darüber hinaus gibt es eine nicht kleine Zahl von unlizenzierten Taxis, die das Gesetz einfach nicht beachten und Fahrgäste auch ohne ein Medaillon aufnehmen. Weil diese Taxis außerhalb der Legalität operieren, unterliegen ihre Fahrer keinerlei Regulierung. Dies wiederum führt dazu, dass sie weit überproportional an Verkehrsunfällen in New York beteiligt sind.

Die Probleme, die durch die Begrenzung der Zahl der New Yorker Taxis hervorgerufen wurden, veranlassten im Jahr 2004 den Magistrat von New York, eine Erhöhung der Zahl der Lizenzen um 900 Stück zu erlauben. Im Jahr 2013 wurden weitere 2.000 Medaillons ausgegeben und die aktuelle Zahl der Lizenzen somit auf ungefähr 15.000 Stück erhöht – eine Maßnahme, die von den New Yorker Taxibenutzern sicherlich begrüßt wurde. Diejenigen Taxifahrer aber, die schon Medaillons besaßen, waren mit dieser Erhöhung weniger glücklich. Ihnen war sofort klar, dass die zusätzlichen neuen Taxis die Knappheit reduzieren oder beseitigen würden. Mit der Verringerung der Knappheit sinken tendenziell aber auch die Erlöse der Taxifahrer, weil sie nicht länger sicher sein können, zu jeder Zeit einen Fahrgast zu finden. Dies wiederum führt zu einem Rückgang des Wertes eines Medaillons. Um die alten Inhaber von Medaillons etwas zu beruhigen, stimmte die Stadtregierung daher mehreren Fahrpreiserhöhungen zu: Im Jahr 2004 wurden die Fahrpreise um 25 Prozent erhöht, um einen etwas geringeren Prozentsatz im Jahr 2006 und im Jahr 2012 noch einmal um 17 Prozent. Obwohl es jetzt leichter ist, ein Taxi zu finden, ist der Preis für die Fahrt nun auch gestiegen. Die Maßnahme dämpfte also die Freude der New Yorker Taxibenutzer ein wenig.

Zusammengefasst rufen Mengenbeschränkungen typischerweise die folgenden unerwünschten Nebenwirkungen hervor:

- ▶ Nettowohlfahrtsverluste aufgrund von wechselseitig vorteilhaften Transaktionen, die nicht stattfinden.
- ▶ Anreize für illegale Aktivitäten.

Kurzzusammenfassung

- ▶ Bei **Mengenbeschränkungen** oder **Quoten** handelt es sich um von der Regierung erlassene Beschränkungen, die regulieren, wie viel von einem Gut gekauft bzw. verkauft werden darf. Die Regierung setzt die Gesamtmenge fest und erteilt **Lizenzen**, die dazu berechtigen, innerhalb des Gesamtrahmens eine bestimmte Menge des Gutes zu verkaufen.
- ▶ Wenn die zulässige Gesamtmenge kleiner ist als die Menge, die in einem unregulierten Markt getauscht würde, dann liegt der **Nachfragepreis** oberhalb des **Angebotspreises**. Die Mengenbeschränkung treibt dann einen **Keil** zwischen beide.
- ▶ Diese Differenz wird als **Quotenrente** bezeichnet. Sie bezeichnet die Einkommen, die den Lizenzinhabern aus ihrem Recht zufallen, ihr Gut zu verkaufen – entweder indem sie das Gut selbst anbieten oder Lizenz an einen Dritten vermieten. Der Marktpreis einer Lizenz entspricht der Quotenrente.
- ▶ Wie Preisbeschränkungen führen auch Mengenbeschränkungen zu Nettowohlfahrtsverlusten und fördern illegale Aktivitäten.

ÜBERPRÜFEN SIE IHR WISSEN

1. Nehmen Sie an, dass Angebot von und Nachfrage nach Taxifahrten durch Abbildung 5-8 gegeben sind, dass aber die Mengenbeschränkung auf 6 Millionen Fahrten anstelle von 8 Millionen Fahrten festgelegt wird. Beantworten Sie die folgenden Fragen und stellen Sie Ihre Lösungen in Abbildung 5-8 dar.
 - a. Wie hoch ist der Preis einer Fahrt?
 - b. Wie hoch ist die Quotenrente?
 - c. Wie hoch ist der Nettowohlfahrtsverlust?
 - d. Nehmen Sie an, dass die Obergrenze für Taxifahrten auf 9 Millionen erhöht wird. Wie wirkt sich das auf die Quotenrente aus? Wie auf den Nettowohlfahrtsverlust?
2. Nehmen Sie an, dass die Gesamtmenge auf 8 Millionen Fahrten beschränkt wird. Gehen Sie nun davon aus, dass die Nachfrage aufgrund eines nachlassenden Tourismusgeschäftes abnimmt. Wie weit muss sich die Nachfragekurve nach links verschieben, damit die Mengenbeschränkung gerade keine bindende Wirkung mehr zeigt? Illustrieren Sie Ihre Antwort unter Verwendung von Abbildung 5-8.

Unternehmen in Aktion: Geschäfte mit Medaillons

Bereits im Jahr 1937 – bevor die New Yorker Stadtregierung die Anzahl der Taxi-Medaillons beschränkte – erwarb Andrew Mursteins Großvater, der in die Vereinigten Staaten eingewandert war, sein erstes Medaillon im Wert von 10 Dollar. Im Laufe der Zeit sammelten sich 500 Medaillons an, die er an andere Fahrer vermietete. Diese 500 Taxi-Medaillons waren die Grundlage für das Unternehmen *Medallion Financial*, das schließlich an Andrew, den jetzigen Vorsitzenden, vererbt wurde.

Mit einem Marktwert von 385 Millionen Dollar Ende des Jahres 2013 verlagerte das Unternehmen sein Hauptgeschäftsfeld vom Medaillon-Verleih auf die Finanzierung von Medaillon-Neukäufen. Das Unternehmen verleiht also Geld an Leute, die gerne ein Taxi-Medaillon kaufen würden, aber nicht das nötige Kleingeld dafür haben. Murstein ist davon überzeugt, dass er damit Menschen hilft, die genau wie sein aus Polen eingewanderter Großvater ein Stück des amerikanischen Traums kaufen wollen.

Andrew Murstein beobachtet den Wert der New Yorker Taxi-Medaillons genau: Je mehr ein Medaillon kostet, desto höher ist auch die Nachfrage nach Krediten bei dem Unternehmen und desto höher sind die Zinseinnahmen, die das Unternehmen auf den Kredit erhält. Ein von *Medallion Financial* ausgegebener Kredit ist durch den Eigen-

wert des Medaillons abgesichert. Wenn der Kreditnehmer den Kredit nicht zurückzahlen kann, behält *Medallion Financial* sein oder ihr Medaillon ein und verkauft es, um die Kosten des Kreditausfalls wieder wettzumachen. Im Jahr 2013 war der Wert eines Medaillons stärker gestiegen als der von Aktien, Öl oder Gold. Innerhalb der letzten zwei Jahrzehnte, von 1990 bis 2013, stieg der Wert eines Medaillons um 720 Prozent. Zum Vergleich: Ein Aktienindex stieg um 500 Prozent.

Die Medaillon-Preise können aber stark fluktuieren und sind somit keine sichere Einnahmequelle. In wirtschaftsstarken Zeiten, wie in den Jahren 1999 und 2001, sank der Preis für New Yorker Taxi-Medaillons, da viele Fahrer in anderen Wirtschaftszweigen eine Arbeitsstelle fanden. Als die wirtschaftliche Entwicklung der Stadt New York unter den Folgen der Anschläge vom 11. September abstürzte, sank der Preis eines Medaillons auf 180.000 Dollar und damit den niedrigsten Wert seit 12 Jahren. Als die New York City Taxi and Limousine Commission im Jahr 2004 ankündigte, weitere 900 Medaillons auszugeben, waren viele Eigentümer von Taxi-Medaillons beunruhigt. Peter Hernandez, ein besorgter Taxifahrer aus New York, der sein Medaillon mithilfe eines Kredits des Unternehmens *Medallion Financial* finanzierte, merkte zu dieser Zeit an: »Wenn neue Taxis auf dem Markt mitmischen dürfen, sinkt der Wert

meines Medaillons. Auch mein tägliches Einkommen wird sinken.«

Murstein war jedoch stets optimistisch, dass die Medaillons ihren Wert behalten würden. Er glaubte, dass die Erhöhung der Fahrpreise um 25 Prozent den möglichen Wertverlust, den die Ausgabe neuer Medaillons mit sich bringen könnte, ausgleichen würde. Außerdem hieß eine größere Zahl an Medaillons, dass mehr Kredite seines Unternehmens nachgefragt werden würden.

Zum Zeitpunkt des Jahres 2013 war der Optimismus, den Murstein verbreitete, durchaus ge-

rechtfertigt. Aufgrund der Finanzkrise ab 2007 schränkten viele Unternehmen den Limousinenservice ein, den sie üblicherweise ihren Arbeitnehmern zur Verfügung stellten – diese mussten stattdessen mit dem Taxi fahren. Infolgedessen verdoppelte sich der Preis eines Medaillons beinahe; er stieg von 550.000 Dollar im Jahr 2008 auf mehr als eine Million Dollar im Jahr 2013. Auch Investoren haben den Wertzuwachs in der Branche von Medallion Financial bemerkt: Zwischen November 2010 und November 2013 wuchs der Kurs der Aktien des Unternehmens um 120 Prozent.

FRAGEN

1. Wie profitiert Medallion Financial von der Beschränkung der Anzahl New Yorker Taxi-Medaillons?
2. Welche Effekte wird es für Medallion Financial haben, wenn sich New Yorker Unternehmen dafür entscheiden, den weitverbreiteten Limousinenservice für ihre Arbeitnehmer wieder einzuführen? Welchen ökonomischen Grund haben Unternehmen, ihren Arbeitnehmern diese Vergünstigung anzubieten? (Beachten Sie, dass es in New York City sehr schwierig und kostenaufwändig ist, ein eigenes Auto zu besitzen.)
3. Geben Sie eine Prognose ab, welchen Effekt eine Aufhebung der Beschränkung der Zahl an New Yorker Taxis auf das Unternehmen Medallion Financial haben würde (die Quote wird aufgehoben).

Zusammenfassung

1. Regierungen greifen oft auch in eigentlich effiziente Märkte ein, um mehr Gerechtigkeit herzustellen oder um einflussreichen Interessengruppen einen Gefallen zu tun. Solche Interventionen treten in Form von **Preisvorschriften** oder **Mengenbeschränkungen** auf. Sie rufen vorhersagbare und unerwünschte Nebenwirkungen hervor, die aus verschiedenen Formen von Ineffizienzen und illegalen Aktivitäten bestehen.
2. Ein **Höchstpreis**, ein Preis unterhalb des Gleichgewichtspreises, begünstigt erfolgreiche Käufer, erzeugt aber dauerhafte Knappheiten: Weil der Preis unterhalb des Gleichgewichtspreises festgehalten wird, nimmt die nachgefragte Menge im Vergleich zur Gleichgewichtsmenge zu, während die angebotene Menge abnimmt. Dies führt zu vorhersehbaren Problemen: Ineffizienzen in Form eines **Nettowohl-**
fahrtsverlustes aufgrund einer ineffizient niedrigen Menge, einer **ineffizienten Allokation auf die Verbraucher**, **Ressourcenverschwendung** und **ineffizient niedrige Qualität**. Darüber hinaus stellt die Höchstpreisvorschrift einen Anreiz für illegale Aktivitäten dar, weil sich die Menschen auf **Schwarzmärkte** begeben, um das betreffende Gut zu kaufen. Wegen dieser Probleme werden Höchstpreisvorschriften generell nicht mehr als geeignetes wirtschaftspolitisches Instrument angesehen. Einige Regierungen haben Höchstpreisvorschriften trotzdem noch beibehalten, entweder weil sie deren Wirkungen nicht verstehen oder – plausibler – weil die Höchstpreisvorschriften einflussreichen Interessengruppen Vorteile verschaffen.
3. Ein **Mindestpreis**, der oberhalb des Gleichgewichtspreises liegt, begünstigt erfolgreiche

Verkäufer, erzeugt aber einen dauerhaften Überschuss: Weil der Preis oberhalb des Gleichgewichtspreises fixiert ist, ist die nachgefragte Menge kleiner und die angebotene Menge größer als die Gleichgewichtsmenge. Dies führt zu vorhersehbaren Problemen: Ineffizienzen in Form eines Nettowohlfahrtsverlustes aufgrund einer ineffizient niedrigen Menge, einer **ineffizienten Allokation der Verkäufe auf die Anbieter**, **Ressourcenverschwendung** und **ineffizient hohe Qualität**. Mindestpreisvorschriften fördern auch illegale Aktivitäten und Schwarzmärkte. Die bekannteste Form eines Mindestpreises ist der **Mindestlohn**, aber Mindestpreise finden sich auch häufig bei Landwirtschaftsprodukten.

4. **Mengenbeschränkungen** oder **Quoten** begrenzen die Menge eines Gutes, die ge- oder verkauft werden kann. Bei Mengenbeschränkungen wird eine **Höchstmenge** festgelegt.

Der Staat vergibt dann **Lizenzen**, die dazu berechtigen, eine bestimmte Menge des Gutes zu verkaufen. Dem Eigentümer einer Lizenz fällt eine **Quotenrente** zu, also ein Einkommen, das aus dem Eigentum am Recht, ein Gut verkaufen zu dürfen, herrührt. Die Höhe dieser Rente entspricht der Differenz zwischen dem **Nachfragepreis**, der sich bei der Mengenbeschränkung ergibt, und dem **Angebotspreis**. Der Nachfragepreis ist der Preis, den die Verbraucher bei der Mengenbeschränkung bereit sind zu bezahlen, und der Angebotspreis ist der Preis, den die Anbieter für diese Menge gerade noch akzeptieren. Die Mengenbeschränkung treibt einen **Keil** zwischen Nachfragepreis und Angebotspreis. Die daraus resultierende Differenz ergibt die Quotenrente. Mengenbeschränkungen rufen Nettowohlfahrtsverluste hervor und fördern darüber hinaus illegale Aktivitäten.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

- ▶ Preisvorschriften
- ▶ Höchstpreis
- ▶ Nettowohlfahrtsverlust
- ▶ ineffiziente Allokation auf die Verbraucher
- ▶ Ressourcenverschwendung
- ▶ ineffizient niedrige Qualität
- ▶ Schwarzmarkt
- ▶ Mindestpreis
- ▶ Mindestlohn
- ▶ ineffiziente Allokation von Verkäufen auf die Anbieter
- ▶ ineffizient hohe Qualität
- ▶ Mengenbeschränkung
- ▶ Quote
- ▶ Höchstmenge
- ▶ Lizenz
- ▶ Nachfragepreis
- ▶ Angebotspreis
- ▶ Keil
- ▶ Quotenrente