

Einführung in die Mikroökonomie

Zusammenfassung der Vorlesungen

Teil I Konsumtheorie

1 – Budgetbeschränkung

Konsumenten (Haushalte)

Nutzenmaximierung, Arbeitsangebot, Konsumententscheidung (bzw. Sparen)

Unternehmen

Gewinnmaximierung, Faktornachfrage, Güterangebot

Märkte

Koordinationsproblem, Angebot und Nachfrage

Konsumtheorie

Konsumenten wählen bestes Güterbündel, das sie sich leisten können

→ Präferenzen, Budgetrestriktion

Budget und Marktpreise: exogen; Menge zweier Güter: endogen

Budgetbeschränkung

$$p_1x_1 + p_2x_2 \leq m$$

Budgetmenge: Menge der Konsumbündel, die der Konsument sich leisten kann:

$$\{(x_1, x_2) | p_1x_1 + p_2x_2 \leq m\}$$

Steigung der Budgetgeraden: Verhältnis, in dem der Markt bereit ist, Gut 2 gegen Gut 1 einzutauschen → Opportunitätskosten von Gut 2 gemessen in Gut 1

Gut 1 als Numeraire: $1x_1 + \frac{p_2}{p_1}x_2 \leq \frac{m}{p_1}$

Gut 2 als Numeraire: $\frac{p_1}{p_2}x_1 + 1x_2 \leq \frac{m}{p_2}$

→ nur relative und nicht absolute Preise sind relevant

Änderungen der exogenen Parameter

Einkommenserhöhung → Parallelverschiebung der Budgetgerade nach außen

Verdopplung des Preises p_1 → Drehung um x_2 Achse nach innen

Verdopplung beider Preise → Parallelverschiebung nach innen

2 – Präferenzen

schwach besser \succeq

besser \succ

indifferent \sim

kann sich nicht entscheiden

Axiome über die Präferenzen, um konsistente Konsumtheorie aufstellen zu können:

- 1) Vollständigkeit (alle Güterbündel sind miteinander vergleichbar)
- 2) Reflexivität (gleiche Güterbündel werden als gleich gut empfunden)
- 3) Transitivität (wenn X besser als Y und Y besser als Z → X besser als Z)

Indifferenzkurven können sich nicht schneiden

Beispiele für Präferenzen

Substitute (Selter, Perrier)

Komplemente (linker Schuh, rechter Schuh)

„Schlecht“

Neutrale Güter

Sättigung

Präferenzen im Normalfall

- 1) Monotonie („Mehr ist besser.“)
- 2) Konvex (Konsument bevorzugt durchschnittliches/mittleres Güterbündel gegenüber extremen Bündeln)

Steigung der Indifferenzkurven – Grenzrate der Substitution (MRS – marginal rate of substitution)

wie viel der Konsument (in Einheiten von Gut 2) für eine zusätzliche Einheit von Gut 1 zu zahlen bereit ist

MRS = Grenzzahlungsbereitschaft

konvex und monoton

3 – Präferenzen und Nutzen

- 1) Zu einer bestimmten Präferenzordnung gehören beliebig viele Nutzenfunktionen.
- 2) Zu einer bestimmten Nutzenfunktion gehört nur eine Präferenzordnung.

Die Indifferenzkurve als Funktion von x_1 auffassen: für Nutzenniveau k gibt sie für jede Menge x_1 die entsprechende Menge x_2 an, die genau zum Nutzenniveau k führt

Beispiele von Nutzenfunktionen

Perfekte Substitute: konstante Steigerung der Indifferenzkurve, $MRS = -1$

Perfekte Komplemente: werden in einem festen Verhältnis konsumiert

Quasi-lineare Präferenzen: Indifferenzkurven verlaufen vertikal parallel

$$u(x_1, x_2) = v(x_1) + x_2$$

Cobb-Douglas Nutzenfunktion: $u(x_1, x_2) = x_1^c x_2^d$

4 – Der optimale Konsumplan

Wenn Indifferenzkurve differenzierbar und Lösung inneres Optimum ist, dann ist Steigung der Indifferenzkurve und der Budgetgerade im Optimum gleich

Lösung bei streng konvexen Präferenzen eindeutig

Bei schwach konvexen mehrere Lösungen möglich

Analytisch löst Konsument folgendes Problem: $\max_{(x_1, x_2)} u(x_1, x_2) \quad u. d. N. \quad p_1 x_1 + p_2 x_2 \leq m$

Übersteigt die Grenzzahlungsbereitschaft (GZB) relativen Preis eines Gutes, gewinnt Konsument durch Ausdehnung Konsums

Ist GZB geringer als der relative Preis, gewinnt Konsument durch Einschränkung des Konsums

Entspricht GZB dem relativen Preis, kann sich Konsument nicht mehr verbessern

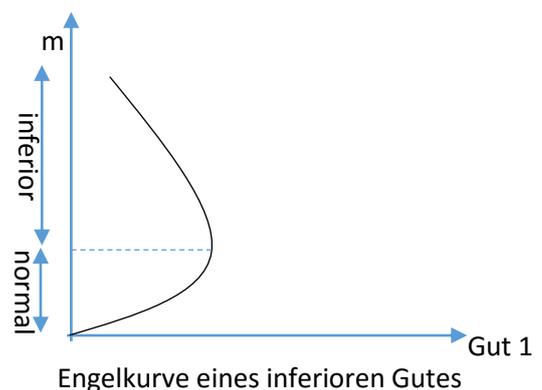
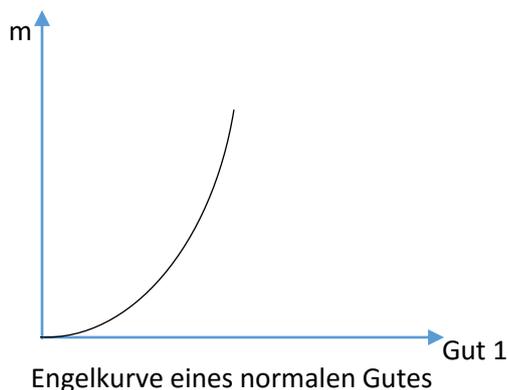
5 – Die individuelle Nachfrage

Nachfrage beschreibt optimale Konsumententscheidung eines Konsumenten

Normale Güter: Nachfrage steigt mit steigendem Einkommen

Inferiore Güter: Nachfrage sinkt mit steigendem Einkommen

Engelkurve: Kurve im (x_1, m) -Diagramm, die nachgefragte Menge des Gutes 1 in Abhängigkeit vom Einkommen angibt



Spezialfall der homothetischen Präferenzen (Einkommenserhöhung führt zu proportionalen Nachfragesteigerung) → gerade Engelkurve

nicht lineare Engelkurven bei Luxusgütern (bei steigendem Einkommen kauft Konsument überproportional mehr) und notwendigen Gütern (bei steigendem E kauft K unterproportional mehr)

bei quasi-linearen Präferenzen beeinflusst Einkommenserhöhung Nachfrage nicht → Engelkurve ist Vertikale

Nachfragefunktion eines Gutes hängt allgemein von Preisen aller Güter und Einkommen ab

Normales Gut: Gut, dessen Nachfrage mit steigendem Einkommen steigt

Inferiores Gut: Gut, dessen Nachfrage mit steigendem Einkommen fällt

Einkommenskonsumpfad: Optimale Güterbündel bei Einkommensvariation im (x_1, x_2) -Diagramm

Engelkurve: Beziehung zwischen Nachfrage nach einem Gut und Einkommen

6 – Die Slutsky-Gleichung

Preissenkung von Gut 1 hat zwei Effekte:

Konsument wird reicher, weil er sich mehr leisten kann → Realeinkommen des Konsumenten steigt (Einkommenseffekt)

Gut 1 wird relativ zu Gut 2 billiger (Substitutionseffekt)

Substitutionseffekt beschreibt Veränderung der Nachfrage auf Grund Veränderung des relativen Preises bei gegebener Kaufkraft

Einkommenseffekt beschreibt Veränderung der Nachfrage auf Grund veränderter Kaufkraft bei neuen relativen Preisen

Bei normalen Gütern ist Einkommenseffekt negativ

Bei inferioren Gütern ist Einkommenseffekt positiv

Substitutionseffekt ist immer negativ.

Giffen-Güter sind so extrem inferior, dass positiver Einkommenseffekt negativen Substitutionseffekt überkompensiert

Bei quasi-linearen Präferenzen gibt es bei Preisveränderung keinen Einkommenseffekt, sondern nur Substitutionseffekt

7 – Konsumentenrente

Nutzenfunktion aus den Zahlungsbereitschaften:

$$v(i) = \sum_{j=1}^i r_j$$

Zahlungsbereitschaft aus der Nutzenfunktion:

$$r_i = v(i) - v(i - 1)$$

bei quasi-linearem Nutzen

Nutzen des Konsums von n Einheiten bei einem Preis p :

$$u(n, m - pn) = v(n) + (m - pn)$$

Mit Hilfe des Konzeptes der Rente eines Konsumenten, das der Summe aller Zahlungsbereitschaften entspricht, kann die Veränderung des Konsums bei quasi-linearen Präferenzen bewertet werden

Summe der Renten aller Konsumenten: Konsumentenrente

8 – Kaufen und Verkaufen

Anwendung: Arbeitsangebot

Erstausstattung: Arbeitszeit

2 Güter: Konsum **C**
Arbeit **L**

Preis des Gutes **C**: **p**
Preis des Gutes **L**: **w**

Budgetgerade: $pC = wL$

$$\leftrightarrow pC - wL = 0$$

Maximale Arbeitszeit: \bar{L}

$$\rightarrow pC + w(\bar{L} - L) = w\bar{L}$$

$$\text{Freizeit} = \text{Gut: } R = \bar{L} - L$$

Erstaussstattung von Gut C: 0
 von Gut L: $\bar{R} = \bar{L}$

Budgetgerade: $pC + wR = w\bar{R}$

Und bei einer (zusätzlichen) Erstaussstattung mit Geld: $M > 0$?

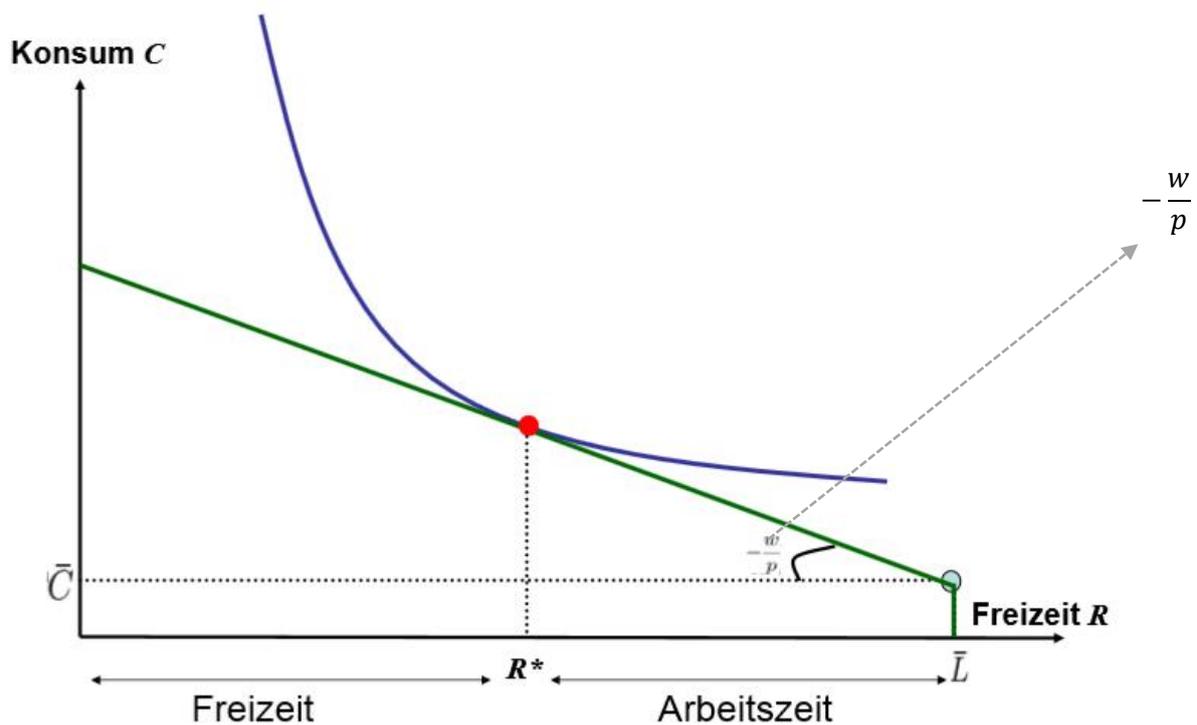
$$pC + wR = w\bar{R} + M$$

Interpretation als Erstaussstattung in Konsum!

$$\bar{C} = M/p$$

Budgetgerade:

$$pC + wR = p\bar{C} + w\bar{R}$$



Das Arbeitsangebot kann so interpretiert werden, dass das Individuum einen Teil seiner Erstaussstattung an Freizeit verkauft, um Konsumgüter kaufen zu können.

9 – Die Marktnachfrage

hängt allgemein betrachtet von den individuellen Einkommen ab und damit von Verteilung des Gesamteinkommens

Preiselastizität: Um wie viel Prozent ändert sich die Nachfrage, wenn der Preis um 1% steigt?

$$\varepsilon(p) = \frac{\% \text{ Änderung der Nachfrage}}{\% \text{ Änderung des Preises}} = \frac{\frac{\Delta x}{x}}{\frac{\Delta p}{p}} = \frac{\Delta x p}{\Delta p x}$$

marginale Betrachtung:

$$\varepsilon(p) = \frac{\partial D(p)}{\partial p} \frac{p}{D(p)}$$

Nachfragefunktion fallend $\rightarrow \varepsilon(p) < 0$

$|\varepsilon(p)| > 1$: elastische Nachfrage: überproportionale Reaktion der Nachfrage

$|\varepsilon(p)| < 1$: unelastische Nachfrage: unterproportionale Reaktion der Nachfrage

Kreuzpreiselastizität: Um wie viel Prozent ändert sich die Nachfrage, wenn der Preis des anderen Guts um 1% steigt?

Marktnachfrage ergibt sich aus Addition der individuellen Nachfragen

Bei Partialanalyse eines Marktes unterstellt man, dass Marktnachfrage nur vom eigenen Preis abhängig ist

Preiselastizität der Nachfrage gibt an, um wieviel Prozent sich nachgefragte Menge verändert, wenn sich der eigene Preis um 1% erhöht

Einkommenselastizität der Nachfrage gibt an, um wieviel Prozent sich nachgefragte Menge eines Gutes verändert, wenn sich Einkommen um 1% erhöht

Kreuzpreiselastizität der Nachfrage gibt an, um wieviel Prozent sich nachgefragte Menge verändert, wenn sich der Preis eines anderen Gutes um 1% erhöht

TEIL II Produktionstheorie

10 – Technologie der Firma

Wie kann man die Produktionsmöglichkeiten einer Firma darstellen?

Firma wandelt Inputfaktoren (Arbeit, Maschinen, Rohstoffe, Grund und Boden) in Outputfaktoren (Endprodukte, Zwischenprodukte) um

Technologie als natürliche Beschränkung der Produktionsmöglichkeiten einer Firma

(Nutzenfunktion ordinales Konzept) Produktionsfunktion kardinales Konzept \rightarrow absolute Produktionszahl ist von Bedeutung

mehrere Inputfaktoren, bei effizienter Produktion (d.h. ohne Inputs wegzuerfen) mit unterschiedlichen Inputkombinationen die gleiche Outputmenge erzeugbar → Produktionsfunktion substitutional

Outputmenge nur durch eine mögliche Inputkombination effizient zu erzeugen
→ Produktionsfunktion limitational

Isoquante: Menge aller Inputkombinationen, die gerade ausreichen um eine bestimmte Outputmenge zu erzeugen

Produktionsfunktion streng monoton → Isoquante fallend

Grenzprodukt: Änderung in der Produktionsmenge, wenn die Inputmenge eines Faktors um eine Einheit erhöht wird

marginale Betrachtung: $GP_i(x_1, x_2) = \frac{\partial f(x_1, x_2)}{\partial x_i}$

üblicherweise monotone Produktionsfunktion, also positives Grenzprodukt:

strikt monoton: $GP_i(x_1, x_2) = \frac{\partial f(x_1, x_2)}{\partial x_i} > 0$

schwach monoton: $GP_i(x_1, x_2) = \frac{\partial f(x_1, x_2)}{\partial x_i} \geq 0$

TRS: Technische Rate der Substitution: Verhältnis, in dem ein Produktionsfaktor durch einen anderen ersetzt werden kann, so dass die Outputmenge konstant bleibt

Die $TRS(x_1, x_2)$ entspricht der Steigung der Isoquante in (x_1, x_2)

Zusammenhang TRS und Grenzprodukt:

$$|TRS(x_1, x_2)| = \frac{GP_1(x_1, x_2)}{GP_2(x_1, x_2)} > 0$$

Gesetz vom abnehmenden Grenzprodukt: Grenzprodukt nimmt mit zunehmendem Einsatz des Faktors ab

Kurzfristig oftmals einige Inputfaktoren fixiert, langfristig können alle Inputfaktoren variiert werden

Skalenerträge: Angenommen, die benutzte Menge aller Inputfaktoren wird mit dem Faktor $t > 1$ multipliziert. Wie ändert sich die Outputmenge? Wenn auch die Outputmenge genau um dem Faktor $t > 1$ steigt, spricht man von konstanten Skalenerträgen.

Wenn die Outputmenge mehr als um dem Faktor $t > 1$ steigt, spricht man von steigenden Skalenerträgen.

Wenn die Outputmenge weniger als um dem Faktor $t > 1$ steigt, spricht man von fallenden Skalenerträgen.

Produktionsfunktion beschreibt den maximalmöglichen Output bei gegebenen Inputmengen und entspricht dem effizienten Rand der Produktionsmöglichkeitenmenge

TRS entspricht Steigung der Isoquante und gibt an, um wieviel ich den Einsatz eines Faktors maximal verändern muss, wenn ich den Einsatz eines anderen steigere und die Outputmenge unverändert bleiben soll

TRS entspricht absolut dem Verhältnis der Grenzproduktivitäten und nimmt wegen des Gesetzes vom abnehmenden Grenzprodukt ab

Technologie hat konstante Skalenerträge, wenn proportionale Erhöhung des Einsatzes aller Produktionsfaktoren auch zu proportionaler Erhöhung des Outputs führt
hat steigende (fallende)Skalenerträge, wenn eine proportionale Erhöhung des Einsatzes aller Produktionsfaktoren zu über-(unter-)proportionalen Erhöhung des Outputs führt

11 – Gewinnmaximierung

Zielfunktion einer Firma: Gewinnmaximierung

$$\text{Gewinn} = \text{Erlöse} - \text{Kosten}$$

Preise exogen → Konkurrenzmarkt

Variabilität bei Produktionsfaktoren: fix, quasi-fix, variabel

Gewinn entspricht der Differenz zwischen Erlös und Kosten

Kosten sind als Opportunitätskosten zu verstehen

Bei kurzfristiger Gewinnmaximierung sind nicht alle Faktoren variabel

Kurzfristig sind Verluste möglich

Variabler Faktor sollte so gewählt werden, dass Wertgrenzprodukt dem Faktorpreis entspricht

Langfristig alle Faktoren variabel

Verluste langfristig nicht möglich

Langfristig werden alle Faktoren so nachgefragt, dass jeweiliges Wertgrenzprodukt dem Faktorpreis entspricht

Langfristig nur optimale Faktornachfrage bei konstanten Skalenerträge, wenn Unternehmen gleichzeitig null Gewinne erzielt

12 – Kostenminimierung

Minimale Kosten, um gegebenen Output in der Höhe von y zu produzieren:

$$\begin{array}{l} \min_{(x_1, x_2)} w_1 x_1 + w_2 x_2 \\ \text{u.d.N.B. } f(x_1, x_2) = y \end{array}$$

Durchschnittskosten: Produktionskosten pro Einheit des Outputs

$$AC(y) = \frac{c(w_1, w_2, y)}{y}$$

konstante Skalenerträge → konstante Durchschnittskosten

steigende Skalenerträge → fallende Durchschnittskosten

fallende Skalenerträge → steigende Durchschnittskosten

Gewinnmaximierungsproblem kann in zwei Stufen gelöst werden, bei der zunächst die minimalen Kosten für jedes Outputniveau ermittelt und dann das optimale Outputniveau bestimmt wird

Ergebnis der Minimierung der Kosten für ein gegebenes Outputniveau ist bedingte Faktornachfrage.

Kostenfunktion entspricht der Summe aller mit dem jeweiligen Faktorpreis multiplizierten bedingten Faktornachfragefunktionen

Im Minimum der Kosten muss die Technische Rate der Substitution dem Faktorpreisverhältnis entsprechen

Bei konstanten Skalenerträgen sind Durchschnittskosten konstant

Bei fallenden (steigenden) Skalenerträgen steigen (sinken) die Durchschnittskosten

Kurzfristige Kostenfunktion ergibt sich aus Minimierung der Kosten bei fixem Einsatz einiger Faktoren

Langfristige Kostenfunktion ergibt sich aus Minimierung der Kosten, wenn alle Faktoren variabel sind

Langfristige Kosten sind geringer oder gleich den kurzfristigen Kosten

13 – Die Kostenfunktion

kurzfristige Situation: fixe Faktoren und damit Fixkosten F in Höhe von

$$F = C(0)$$

Zusätzlich variable Kosten $C_v(y)$:

$$C_v(y) = C(y) - F$$

Kostenfunktion in zwei Teile, den variablen Kostenanteil $C_v(y)$ und den fixen Kostenanteil F , zerlegen:

$$C(y) = C_v(y) + F$$

durchschnittliche variable Kosten:

$$AVC(y) = \frac{C_v(y)}{y}$$

durchschnittliche fixe Kosten:

$$AFC(y) = \frac{F}{y}$$

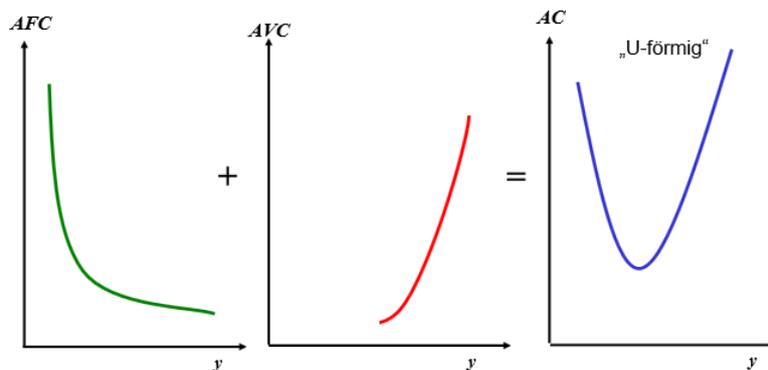
→ Durchschnittskosten $AC(y)$ in zwei Teile zerlegen:

$$AC(y) = \frac{C(y)}{y} = \frac{C_v(y) + F}{y} = AVC(y) + AFC(y)$$

Durchschnittliche fixe Kosten $AFC(y)$ fallend in y , da sich bei höherem Output die gleichen fixen Kosten auf höhere Menge verteilen

Gesetz vom abnehmenden Grenzprodukt \rightarrow durchschnittliche variable Kosten $AVC(y)$ werden für höhere Outputmengen steigen

$$AC(y) = AVC(y) + AFC(y).$$



Kosten können in fixe und variable Kosten aufgespalten werden

Durchschnittskosten lassen sich ebenfalls in durchschnittliche Fixkosten und durchschnittliche variable Kosten aufspalten

Durchschnittskosten haben einen u-förmigen Verlauf

Grenzkosten entsprechen zusätzlichen Kosten auf Grund einer infinitesimalen Erhöhung des Outputs

Durchschnittliche variablen Kosten und Grenzkosten entsprechen sich bei einem Output, der gegen null geht

Grenzkosten schneiden die Durchschnittskosten (durchschnittlichen variablen Kosten) in ihrem Minimum

Durchschnittliche variable Kosten sind immer geringer als Durchschnittskosten und nähern sich ihnen langsam an

Fläche unter Grenzkosten entspricht variablen Kosten

Langfristige Durchschnittskostenkurve umhüllt kurzfristige

Langfristige und kurzfristige Grenzkosten sind gleich bei optimaler Fabrikgröße, verlaufen aber flacher

14 – Das Angebot einer Firma

Wie viel Output bietet eine Firma an?

Hängt von Kostenfunktion und dem Outputpreis ab

Inwieweit kann Firma Preis p und Absatzmenge y frei wählen?

vollkommene Konkurrenz (einfachster Fall)

Unternehmen sind Preisnehmer

Unternehmen hat keine Marktmacht

Firmen produzieren homogenes Gut

Vollkommene Markttransparenz

Im Optimum: Preis = Grenzkosten

Angebotsentscheidung bezieht sich hier auf Markt mit vollkommener Konkurrenz, bei dem

Unternehmen Preisnehmer ist

Unternehmen bietet die Menge an, bei der Preis den Grenzkosten entspricht und Grenzkosten steigen

Kurzfristige Angebotsfunktion entspricht Grenzkostenkurve oberhalb des Minimums der variablen Durchschnittskosten

Produzentenrente entspricht Differenz zwischen Erlös und variablen Kosten

Langfristige Angebotsfunktion entspricht Grenzkostenkurve oberhalb des Minimums der Durchschnittskosten und verläuft flacher als kurzfristige

[Bei konstanten Skalenerträgen verläuft langfristige Angebotskurve horizontal]

15 – Das Marktangebot

Marktangebot entspricht Summe der individuellen Angebotsfunktionen

Marktangebot reagiert stärker auf Preisänderungen als individuelle Angebotsfunktionen

Preiselastizität des Angebots setzt relative Angebotsveränderung ins Verhältnis zur relativen Preisveränderung

Langfristig haben Firmen keine Fixkosten

Sie können in Markt ein- und austreten und verwenden alle die gleiche kostengünstigste Technologie

Langfristig ist Marktangebot vollkommen elastisch und es werden keine Gewinne realisiert

16 – Das Marktgleichgewicht

Gleichgewichtspreis: jener Preis, bei dem die Nachfrage und das Angebot übereinstimmen

Im Pareto-Optimum ist Summe von Konsumentenrente und Produzentenrente maximiert

Soziale Wohlfahrt: Summe von Konsumenten- und Produzentenrente; Handelsgewinne; "Gains from Trade"

In einem Markt mit vollkommener Konkurrenz führt Steuer zu einem Rentenverlust (Deadweight loss)

Verteilung der Last einer Steuer hängt von der Preiselastizität des Angebots und Nachfrage ab:

1) Vollkommen preiselastisches Angebot: Konsumenten tragen die gesamte Steuerlast.

2) Vollkommen preisunelastisches Angebot: Firmen tragen die gesamte Steuerlast

Im Marktgleichgewicht ist Verhalten aller Marktteilnehmer konsistent zueinander

Alle verhalten sich optimal

Marktgleichgewicht ist die Preis-Mengen-Kombination, bei der angebotene Menge der nachgefragten entspricht bzw. bei der der Preis der Zahlungsbereitschaft der Konsumenten und der Preisforderung der Anbieter entspricht

Eine Allokation ist Pareto-effizient, wenn es keine Möglichkeit gibt, ein Individuum besser zu stellen, ohne irgendein anderes Individuum schlechter zu stellen

Gleichgewichtsallokation bei vollkommenem Wettbewerb ist Pareto-effizient

Im Gleichgewicht bei vollkommenem Wettbewerb wird die soziale Wohlfahrt (= Summe aus Konsumenten- und Produzentenrente) maximiert.

16 – Das Monopol

Monopol

Durch hohe Markteintrittsbarrieren

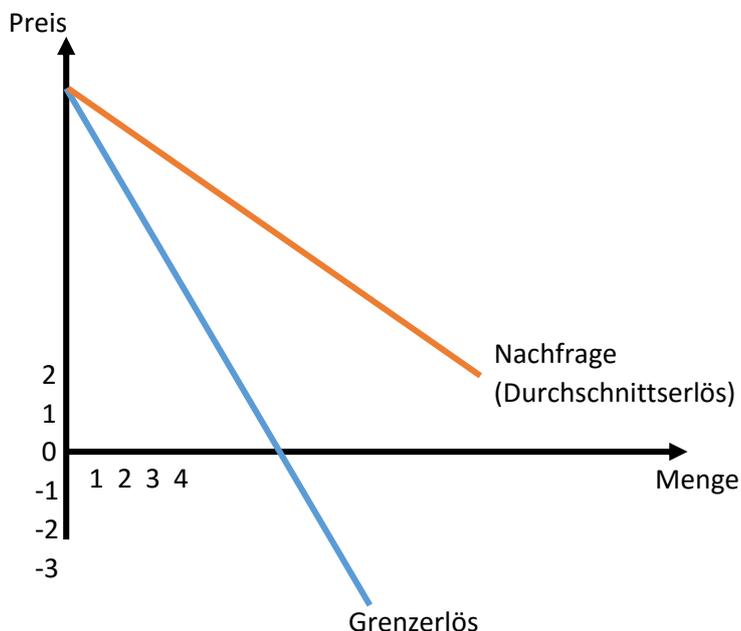
Natürliches Monopol, staatliches Monopol

Grenzerlös eines Monopolisten immer geringer als Verkaufspreis eines Gutes

Nachfragekurve negativ geneigt

Preissenkung, um mehr zu verkaufen → Durchschnittserlös sinkt für gesamte Ausbringungsmenge

Der Erlös des Monopolisten



Gewinnmaximierung

Bedingung für Monopolisten: Grenzertrag = Grenzkosten

Konkurrenzanbieter: Preis = Grenzkosten

Monopolist: Preis > Grenzkosten

Preiserhöhung um 1% → weniger Umsatz (negativer Effekt), weniger Kosten (positiver Effekt)
solange Nachfrage unelastisch (also $|\epsilon(p)| < 1$), lohnt sich Preiserhöhung immer

Wohlfahrtseffekte des Monopols

Da Preis > Grenzkosten, entsteht Diskrepanz zwischen dem, was Konsumenten zu zahlen bereit wären und den Kosten des Produzenten

Ausbringungsmenge < soziales Optimum

Marktmacht führt also zu ineffizientem Ergebnis

Staatliche Eingriffe könnten Effizienzsteigerung bewirken

1. *Monopolisierte Märkte dem Wettbewerb öffnen (Bundeskartellamt)*

2. *Monopole regulieren (Regierung legt Preis im Monopolmarkt fest)*

3. *Monopole verstaatlichen (Problem: eher Verfolgung politischer Interessen)*

4. *Nicht einschreiten*

Preisdiskriminierung verhindert Wohlfahrtsverlust

Aber: Verteilungsfrage

Wenn ein Monopolunternehmen Marktmacht hat, stehen ihm mehr Verhaltensoptionen offen als einem Unternehmen bei vollkommener Konkurrenz. Es kann z.B.:

1. kompliziertere Preisstrategien wählen, Preisdiskriminierung

2. seine Produkte bündeln,

3. oder seine Produkte differenzieren,

um seine Marktmacht weiter auszubauen bzw. seinen Gewinn zu erhöhen.

Perfekte Preisdiskriminierung → kein Wohlfahrtsverlust

Der Monopolist hat Marktmacht, weil er erkennt, dass eine Ausweitung seines Angebots, den Marktpreis senkt

Der nicht-preisdiskriminierende Monopolist wählt den Preis oder die Menge, die seinen Gewinn maximiert

Im Gewinnmaximum entspricht der Grenzerlös den Grenzkosten

Der nicht-preisdiskriminierende Monopolist wählt Output bzw. Preis immer so, dass Nachfrage relativ elastisch ist

Bei nicht-preisdiskriminierendem Monopolist ist das Marktergebnis immer ineffizient

Diskriminiert der Monopolist seine Preise perfekt (=Preisdiskriminierung 1. Ordnung), dann ist das Marktergebnis pareto-effizient und der Monopolist eignet sich alle Renten an

Die Preisdiskriminierung 2. Ordnung kann als Selbstselektionsmechanismus eingesetzt werden

Setzt der Monopolist eine Preisdiskriminierung 3. Ordnung durch, dann zahlen die Konsumenten höhere Preise, deren Nachfrage weniger elastisch ist