

Was ist ein Markt?

Jeden Ort, an dem Güter und Dienstleistungen **angeboten** und **nachgefragt** werden, bezeichnet man als Markt.

- ▷ Der Markt setzt das Zusammentreffen von kaufkräftiger **Nachfrage** und lieferfähigem **Angebot** voraus.
- ▷ Am Markt findet der **Ausgleich** zwischen **Angebot** und **Nachfrage** statt.
- ▷ Der Markt ist der Ort, an dem sich als Ergebnis des Marktgeschehens ein **Preis** bildet.

Nach welchen Gesichtspunkten können Märkte aufgeteilt werden?

Unterscheidung nach der Güterart	Unterscheidung nach dem Organisationsgrad	Unterscheidung nach den Zugangsmöglichkeiten
<ul style="list-style-type: none"> ▷ Faktormärkte <ul style="list-style-type: none"> – Arbeitsmarkt – Kapitalmarkt ▷ Gütermärkte <ul style="list-style-type: none"> – Sachgütermarkt – Dienstleistungsmarkt 	<ul style="list-style-type: none"> ▷ organisierte Märkte, die an Ort und Zeit gebunden sind ▷ nicht organisierte Märkte, die nicht an feste Zeiten oder einen Ort gebunden sind 	<ul style="list-style-type: none"> ▷ offener Markt Jede Person kann an diesem Markt teilnehmen. ▷ geschlossener Markt Zugang ist durch bestimmte Beschränkungen behindert oder ausgeschlossen.
Unterscheidung nach der Vollkommenheit des Marktes		
<ul style="list-style-type: none"> ▷ vollkommener Markt <ul style="list-style-type: none"> – Gleichartigkeit von Gütern, – Fehlen jeglicher Präferenzen (Vorzüge) in Bezug auf Personen, Zeit und Raum, – vollständige Marktübersicht für Anbieter und Nachfrager. 	<ul style="list-style-type: none"> ▷ unvollkommener Markt Dem unvollkommenen Markt fehlen eine oder mehrere Bedingungen des vollkommenen Marktes. Unvollkommene Märkte sind heute die Regel, da auf nahezu allen Konsumgütermärkten, z. B. durch Werbung, Präferenzen geschaffen werden. 	

Beschreiben Sie den Zusammenhang von Nachfrage, Angebot und Preis.

Angebot		Nachfrage
<p>Das Angebot ist die Absicht einer Person, eine bestimmte Menge eines bestimmten Gutes dann zu verkaufen, wenn der Preis dafür mindestens eine Höhe erreicht hat, die mit seinen Vorstellungen übereinstimmt.</p> <p>Die Summe der Angebote eines Gutes macht das Gesamtangebot aus.</p>	<div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; display: inline-block;">M a r k t</div> </div>	<p>Die Nachfrage ist die Absicht einer Person, eine bestimmte Menge eines Gutes dann zu kaufen, wenn der Preis für dieses Gut so niedrig ist, dass er den Vorstellungen dieser Person entspricht.</p> <p>Die Summe der individuellen Nachfragen nach einem Gut stellt die Nachfrage nach diesem Gut dar.</p>
Bestimmungsfaktoren des Angebotes:		Bestimmungsfaktoren der Nachfrage:
<ul style="list-style-type: none"> ▷ Preis des angebotenen Gutes Je höher der Preis für ein Gut ist, desto größer wird die Bereitschaft des Anbieters sein, das Gut zu verkaufen. ▷ Preise der Produktionsfaktoren Die untere Grenze, die ein Anbieter akzeptieren kann, sind die Produktionskosten für die Herstellung eines Gutes. Kann der Preis die Kosten nicht mehr decken, wird der Anbieter nicht mehr bereit sein, das Gut anzubieten. ▷ Preise der übrigen Güter Die Preisentwicklung bei anderen Gütern beeinflusst das Angebot der Betriebe. Das gilt besonders für Güter, die zu dem angebotenen Gut eine bestimmte Beziehung haben. Steigen z. B. die Preise für Teppichböden sehr stark, wird ein Anbieter von Parkettfußboden sein Angebot ausdehnen, weil er damit rechnet, dass die Konsumenten auf Parkettfußboden ausweichen. ▷ Stand des technischen Wissens Je höher der Technologievorsprung eines Anbieters ist, desto größer wird sein Angebot sein, weil er damit seine Produkte insgesamt kostengünstiger herstellen kann. ▷ Gewinnerwartungen Bestehen bei einem Gut hohe zukünftige Gewinnchancen, wird ein Anbieter in diesem Markt investieren. Die Folge ist ein erhöhtes Angebot. 		<ul style="list-style-type: none"> ▷ Preis des nachgefragten Gutes Je niedriger der Preis für ein Gut ist, desto eher wird der Nachfrager bereit sein, dieses Produkt zu kaufen. Dieses Verhalten gilt jedoch nur, soweit man dem Nachfrager rationales Verhalten unterstellt. Bei einer Reihe von Gütern wird der Preis überhaupt keine Rolle spielen, weil die Nachfrager eine bestimmte Menge des Gutes unbedingt benötigen (lebenswichtige Güter). Bei anderen Gütern wiederum wird es für bestimmte Nachfrager erst dann interessant, wenn der Preis des Gutes besonders hoch ist (z. B. Designer-Möbel) ▷ Konsumsumme Jeder Nachfrager hat nur einen begrenzten Teil seines Einkommens, das er konsumieren kann. Steigt das Einkommen, kann der Nachfrager sich „mehr leisten“, sinkt das Einkommen hingegen, muss er auf Güter verzichten. Dies wirkt sich jedoch zumeist nicht bei den Gütern aus, die der Nachfrager in jedem Falle erwerben muss oder die er nur in begrenzter Menge benötigt. ▷ Preise der anderen Güter Preisveränderungen bei einigen Gütern wirken sich unmittelbar auf die zur Verfügung stehende Summe für andere Güter aus. Steigen z. B. die Preise für Mieten und Grundnahrungsmittel, bleiben dem Haushalt weniger Mittel, um Güter des gehobenen Bedarfs zu erwerben.