**r4-1 Geldpolitik Grundlagen**

**Antworten zu Fragen Folie 1-17**

blau: erläuternde Anmerkungen

rot: geforderte Lösung

1. Was macht den Unterschied aus zwischen der Zahlungsmittel- und Tauschmittelfunktion des Geldes?

Bitte Aufpassen: es ist keine vollständige Definition gefragt zu den Funktionen, sondern nur der Unterschied. Also nicht zu viel antworten, damit sich keine unnötigen Fehler (d.h. Punktabzüge durch Themen, die gar nicht gefragt waren) einschleichen.

Tauschmittelfunktion: Eintausch gegen Waren und Dienstleistungen möglich, Zahlungsmittelfunktion: Befriedigung von Geldforderungen.

1. Erklären Sie, wie man sich die Funktionen Recheneinheit und Wertmesser des Geldes vorstellen muss.

Wertmesser: Es können die Werte und damit auch Wertrelationen ganz unterschiedlicher Güter einheitlich formuliert werden. (Man kann z.B. durch diesen Umweg die berühmten Äpfel und Birnen doch zusammenzählen etc.)

Recheneinheit: durch die einheitliche Bezugsgröße der Güterwerte können alle Rechenoperationen damit vorgenommen werden, was bei Realtauschwerten nicht möglich wäre.

1. Die Wertübertragungsfunktion des Geldes hatte deutliche Auswirkungen auf die Entwicklung seiner Beschaffenheit. Zeigen Sie den Zusammenhang.

Die als Geld benutzte Ware musste an einer Vielzahl anderer Orte und für eine Vielzahl von Verwendern akzeptabel sein. Ferner musste für die räumliche Übertragung der Wertgegenstand kompakt und möglichst unverderblich sein, um die Reise des Händlers zu überdauern.

1. Warum kann man sagen, dass Geld die Transaktionskosten senkt?

Zu den Transaktionskosten zählen z.B. die (Opportunitäts-)Kosten für Wertermittlung, Lagerung, Weitervermarktung in Empfang genommener Tauschobjekte. Diese sind bei einem einheitlichen, dauerhaften und breit akzeptierten Tauschmittel wie Geld viel geringer.

1. Was versteht man unter Inflation und warum will man sie begrenzen? Gehen Sie dabei ausführlicher auf den Preismechanismus ein.

Inflation ist eine nicht nur vorübergehende Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus bzw. ein allgemeiner und dauerhafter Kaufkraftverlust.

Bei berechenbaren und in ihrer Höhe berechenbaren Änderungsraten können auf die Zukunft gerichtete Erlös- und Kostenplanungen trotz variabler Preise gut vorgenommen werden und es treten für beide Marktseiten wenige Überraschungen auf, die den Vertragsabschluss verzögern oder unterbinden würden. Ist mit überraschen und/oder sehr großen Änderungsraten zu rechnen, so wird verkäuferseitig versucht, dies in übergroßem Maße zu antizipieren (Absicherung des Wiederbeschaffungswertes), während die Käuferseite Schwierigkeiten hat, die hohen Geldmengen aufzubringen und außerdem noch an den vorherigen niedrigeren Preisen orientiert ist. Somit kann der Preismechanismus keine Einigung mehr bringen, weil Angebots- und Nachfragepreise stark differieren.

Dies bedeutet, dass in der stark abwertenden Währung immer weniger Geschäfte zustande kommen werden. Es beginnt die Suche nach einem Ersatz.

Personen mit reinem Geldvermögen oder mit einem fixed income (Rente z.B.) erfahren bei höherer Inflation eine noch stärkere Auszehrung ihrer Kaufkraft als z.B. die arbeitende Bevölkerung, die höhere Löhne als Teilkompensation des Kaufkraftverlustes fordern kann. Somit setzt hier eine Tendenz zur Verarmung und anschließender Marginalisierung ein.

1. Wie lautet die Definition von Deflation?

Eine nicht nur vorübergehende Absenkung des allgemeinen Preisniveaus oder eine dauerhafte Erhöhung der Kaufkraft des Geldes.

1. Warum ist die Deflation selbst in geringem Umfang gefürchteter als die Inflation?

Wichtig ist der Aspekt des Andauerns (nicht nur einmalig = vorübergehend). Während eine einmalige Preissenkung kein Problem wäre, evtl. sogar die Wirtschaft ankurbeln könnte (vgl. Hoffnung, dass Umsatzsteuersenkung in Deutschland die Konjunktur ankurbelt), führt eine immer weiter voranschreitende (= nicht nur vorübergehende) Preissenkung dazu, dass die Nachfrager weitere Preisnachlässe antizipieren und deshalb zu keinem der aktuell geltenden Preise den Kauf abschließen wollen, sofern er aufschiebbar ist. Dieser Nachfrageausfall führt zu Produktionseinschränkungen und damit Arbeitskräfteabbau, kann darüber hinaus insbesondere bei hohen Lohnkostenanteilen direkt zu Insolvenzen führen (Lohnsenkungen schwer zu verhandeln).