

Laaser, Claus-Friedrich

Working Paper — Digitized Version

Ausländische Erfahrungen mit Deregulierungsexperimenten im Verkehrswesen

Kiel Working Paper, No. 270

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Laaser, Claus-Friedrich (1986) : Ausländische Erfahrungen mit Deregulierungsexperimenten im Verkehrswesen, Kiel Working Paper, No. 270, Kiel Institute of World Economics (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/1077>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Kieler Arbeitspapiere

Kiel Working Papers

Kieler Arbeitspapier Nr. 270

Ausländische Erfahrungen mit
Deregulierungsexperimenten
im Verkehrswesen

von
Claus-Friedrich Laaser

Oktober 1986

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

ISSN 0342-0787

Institut für Weltwirtschaft
Düsternbrooker Weg 120
2300 Kiel 1

Kieler Arbeitspapier Nr. 270

Ausländische Erfahrungen mit
Deregulierungsexperimenten
im Verkehrswesen

von
Claus-Friedrich Laaser

kr

Oktober 1986

A 4264/86 Weltwirtschaft
Kiel

Für Inhalt und Verteilung der Kieler Arbeitspapiere ist der jeweilige Autor allein verantwortlich, nicht das Institut. Da es sich um Manuskripte in einer vorläufigen Fassung handelt, wird gebeten, sich mit Anregung und Kritik direkt an den Autor zu wenden und etwaige Zitate vorher mit ihm abzustimmen.

Claus-Friedrich Laaser: Ausländische Erfahrungen mit Deregulierungsexperimenten im Verkehrswesen

I. Zur Frage der Übertragbarkeit der Erfahrungen

Zur Beurteilung der Frage, ob für das deutsche Verkehrswesen Deregulierungsschritte hinsichtlich des Marktzugangs und der Preiskontrollen angebracht sind, dürfte auch ein Blick über die Grenzen hilfreich sein. In verschiedenen europäischen und überseeischen Ländern verfügt man auf dem Gebiet der Verkehrsmarktderegulierung bereits über langjährige Erfahrungen, auf die man in diesem Zusammenhang zurückgreifen kann und die zumindest von der Tendenz her Hinweise liefern können, ob auch in der Bundesrepublik eine Lockerung der strengen Regulationen angezeigt ist.

In diesem Zusammenhang wird häufig eingewendet, daß die Erfahrungen aus anderen Ländern auf die Verhältnisse in der Bundesrepublik nicht übertragen werden könnten, weil erstere in einem ganz anderen institutionellen Umfeld gemacht würden, weil die Produktionsbedingungen grundverschieden seien oder weil die Zielsetzungen der jeweiligen Verkehrspolitik nicht kongruent seien. So führt etwa Baum [1976, S. 216 f., Fn. 33] aus, daß Erfahrungen im Güterkraftverkehr (hier: in Großbritannien) schon dann nicht mehr übertragbar seien, wenn die Marktanteile der Verkehrsträger in anderen Ländern sich wesentlich von denen in der Bundesrepublik unterscheiden würden. Ähnlich möchte Aberle [1984, S. 174 f.] die Erfahrungen aus den amerikanischen Deregulierungsexperimenten mit Vorsicht interpretiert wissen, weil der Grad des staatlichen Interventionismus sich wesentlich unterscheidet und die Krise der Deutschen Bundesbahn, die sich in Marktanteilverlusten und der immensen finanziellen Unterdeckung äußere, in Deutschland jede Diskussion um eine Deregulierung belaste. Insbesondere auch das gemeinwirtschaftlich orientierte Zielsystem der Verkehrspolitik in der Bundesrepublik mache eine Übertragung schwierig (1).

In zwei weiteren Bereiche, nämlich im Güterfernverkehr sowie im innereuropäischen Luftverkehr, wird gegen eine Übertragbarkeit der Erfahrungen häufig eingewendet, daß sich die Verkehrsmärkte der Bundesrepublik in einem Spannungsfeld unterschiedlicher regulativer Zielsysteme der nationalen und der gesamteuropäischen Verkehrspolitik der EG-Kommission fänden (2). Nach dieser Lesart sind Liberalisierungsschritte im Güterfernverkehr auf der Straße erst dann zu vertreten, wenn sich die Mitgliedstaaten der EG auf eine Harmonisierung der Wettbewerbsbedingungen bzgl. Kfz- und Mineralölbesteuerung, technische Normen wie maximalen Achsdruck und höchstzulässiges Gesamtgewicht oder Sozialvorschriften sowie eine einheitliche Überwachung der Einhaltung behördlicher Vorschriften geeinigt hätten (3). Liberalisierungsversuche in anderen Ländern,

(1) Wie die Analyse von Soltwedel et al [1986, 8. Kap., Teil V.4] ergeben hat, stehen Wettbewerb im Verkehrswesen und gemeinwirtschaftliche Ziele sich keinesfalls diametral gegenüber. Daher sind auch aus diesem Grund Zweifel an einer Übertragbarkeit nicht ohne weiteres relevant.

(2) Vgl. vor allem Seidenfus [1984, S. 183 ff.].

(3) Diese Argumentation hat sich auch der BMV zu eigen gemacht, der zusammen mit dem BMF eine Arbeitsgruppe eingesetzt hat, die ein europäisches Gesamtkonzept erarbeiten soll, vgl. "Deutsche Ordnung kein Muster für die EG", Handelsblatt vom 17. Okt. 1985.

die nicht unter institutionellen Bedingungen wie dem Zwang zur Harmonisierung verzerrter Wettbewerbsbedingungen vorgenommen worden wären, könnten nicht direkt auf die deutschen Verhältnisse angewendet werden.

Für den innereuropäischen Luftverkehr wird in ähnlicher Weise argumentiert, daß Wettbewerb erst mit Zustimmung anderer Regierungen möglich würde. Da Luftverkehr in Europa zu 80% internationaler Verkehr sei und auf der Basis bilateraler Luftfahrtabkommen zwischen den Regierungen abgewickelt wird, die Verkehrsrechte, Preise und Kapazitäten regeln, seien die amerikanischen Erfahrungen mit der Deregulierung, die den dort viel größeren Bereich des Inlandsflugverkehrs betraf, nicht auf europäische Verhältnisse übertragbar. Aber auch allein die unterschiedlichen Produktionsbedingungen, die sich aus den größeren Entfernungen innerhalb des amerikanischen Verkehrssystems und der andersgearteten Siedlungsstruktur ergäben, würden die dortigen Erfahrungen für eine Anwendung auf europäische Verhältnisse stark relativieren; letzteres würde auch für die Bereiche des Eisenbahn- und Güterfernverkehrs auf der Straße gelten.

Diese Einwände gegen die Übertragbarkeit der Erfahrungen aus Deregulierungsversuchen in anderen Ländern erscheinen jedoch nicht stichhaltig. Denn auch wenn unterschiedliche institutionelle Rahmenbedingungen herrschen, besagt das im Grunde nur, daß andere Strategien bei der Deregulierung verfolgt werden müssen, über Unterschiede in der elementaren Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs und des Preismechanismus sagen sie nichts aus. Ebenso stellen partielle Unterschiede im technischen Umfeld der Leistungserstellung wie unterschiedliche Beförderungsentfernungen und Netzgrößen, größere Transportgefäße etc. keine grundsätzlichen Unterschiede in der Produktionstechnologie. Die Frage, ob z.B. Eisenbahnen ein natürliches Monopol im Schienenverkehr haben oder nicht oder ob die Fixkosten im Lastwagenverkehr oder im Luftverkehr oder im Betrieb von Taxen eine Rolle auf den möglichen Wettbewerb spielen oder nicht, dürften selbst in der Verschiedenartigkeit der in den betrachteten Ländern vorherrschenden Rahmenbedingungen gleich oder ähnlich zu beantworten sein.

Deregulierungsexperimente haben bisher fast ausschließlich im angelsächsischen Bereich stattgefunden. Das dürfte zu einem guten Teil in Unterschieden in den Philosophien begründet liegen, die hinter der jeweiligen Verkehrspolitik stehen. Button [1984, S. 11] unterscheidet in diesem Zusammenhang die angelsächsische und die kontinentaleuropäische Verkehrsphilosophie. Die angelsächsische Verkehrspolitik strebt nach maximaler Effizienz im privaten Transportgewerbe, wobei Staatseingriffe nur zur Korrektur von Allokationsverzerrungen für nötig erachtet werden: die Märkte sollen effizient funktionieren und der Volkswirtschaft sollen die geringstmöglichen Transportkosten entstehen. Die kontinentaleuropäische Verkehrspolitik dagegen macht den Verkehr zum Diener der Wirtschaft und der allgemeinen Wirtschaftspolitik. Effizienzverluste zugunsten distributiver Zielsetzungen werden bewußt hingenommen. Diese Unterschiede in der Verkehrsphilosophie kommen auch darin zum Ausdruck, daß in den USA private Unternehmen vom Staat reguliert werden, während in Europa häufig öffentliche Unternehmen als Anbieter von Verkehrsleistungen auftreten [Müller/Vogelsang, 1979].

Als wesentliche Experimente können genannt werden die teilweise Deregulierung des Güterfernverkehrs auf der Straße in Kanada, Australien, den USA und Großbritannien. In Großbritannien ist darüber hinaus der Busverkehr entreguliert worden. Einziges kontinental-europäisches Beispiel für eine Entregulierung des Straßengüterverkehrs ist die Schweiz. Schließlich muß als wichtiges Beispiel die Deregulierung des Luftverkehrs in den USA behandelt werden.

Zunächst sollen die Deregulierungsexperimente im Straßengüterfernverkehr in den genannten Ländern vorgestellt werden, dann von den Erfahrungen der Deregulierung des Busverkehrs in Großbritannien und schließlich der Deregulierung des Luftverkehrs in den USA berichtet werden.

II. Beispiele von Deregulierungsexperimenten aus dem Ausland

II.1 Straßengüterverkehr in Kanada

In Kanada ist der Güterkraftverkehr zwischen den einzelnen Provinzen und innerhalb der einzelnen Provinzen unterschiedlich reguliert. Im zwischenstaatlichen Verkehr, dessen Regulierung den Provinzen obliegt, sind nach wie vor der Marktzutritt und teilweise die Tarifbildung statlich kontrolliert [Nelson, 1980, S. 115 f.]; der Marktzutritt wird genauer überwacht als die Einhaltung der Tarife: In British Columbia, Alberta, Saskatchewan, Manitoba und Yukon wird keine Tarifkontrolle durch geführt, in den Provinzen Ontario, Nova Scotia, Prince Edward Island, New Brunswick und in den Northwest Territories müssen die Tarife der Regulierungsbehörde angezeigt werden und in Quebec und Neufundland müssen die Tarife von der Behörde genehmigt werden, wodurch sie allgemeinverbindlich werden. Für den Marktzutritt wird in allen Provinzen immer noch ein "Public Convenience and Necessity"-Test durchgeführt, bei dem das beantragende Unternehmen nachweisen muß, daß es im öffentlichen Interesse liegt, wenn ihm eine Konzession erteilt wird [WESTAC, 1986, S. 11].

Im innerstaatlichen Verkehr innerhalb der einzelnen Provinzen unterscheiden sich die Regulierungssysteme, die von den Provinzregierungen eingeführt wurden, deutlich voneinander. In der Provinz Alberta gibt es einen weitgehend unregulierten Güterkraftverkehrssektor [Ellison, 1984, S. 12]. Das Güterkraftverkehrsunternehmen muß lediglich einen Mindestversicherungsschutz nachweisen [WESTAC, 1986, S. 11]. Eine Tarifkontrolle findet in dieser Provinz nicht statt.

Ebenfalls frei bilden können sich die Tarife in Yukon. In Ontario, Nova Scotia, Prince Edward Island, New Brunswick und in den Northwest Territories sind die Tarife den Behörden anzuzeigen. Genehmigungspflichtig sind die Tarife in British Columbia, Quebec und Neufundland; in Saskatchewan werden staatlicherseits Höchsttarife festgelegt und in Manitoba schreibt die Genehmigungsbehörde von sich aus Festtarife vor. Der Marktzutritt ist in allen Provinzen außer in Alberta bislang noch durch einen der Regulierung im zwischenstaatlichen Verkehr analogen "Public Convenience and Necessity"-Test streng reguliert [Ibid., S. 11].

Kanada bildet daher insofern ein dankbares Untersuchungsobjekt, als hier regulierter und unregulierter Güterkraftverkehr nebeneinander stattfinden und direkte Vergleiche zwischen den Ergebnissen in den unterschiedlich regulierten Bereichen gezogen werden können. Für den kanadischen Straßengüterfernverkehr liegen denn auch zahlreiche Studien vor, die sich eingehend mit den Wirkungen der Regulierung im regionalen Vergleich beschäftigen.

Wirtschaftshistorisch interessant ist zunächst, daß es von 1950-54 eine Periode unregulierten Güterkraftverkehrs gegeben hat, und zwar in einer Periode als ein Verfahren beim obersten Gerichtshof anhängig war. In dem Verfahren ging es um die Frage, ob Marktzutrittsbarrieren im LKW-Verkehr, die von den Bundesstaaten errichtet worden waren, gegen das Gebot des Freihandels zwischen den Bundesstaaten verstießen [BCP, 1982, S. 51 f.]. In der Zeit des regulatorischen Vakuums, das wegen der Rechtsunsicherheit während des Verfahrens herrschte, stieg die Anzahl der Güterkraftverkehrsunternehmen - zusätzlich begünstigt durch den Eisenbahnerstreik - rapide an. Davon waren alle Teilmärkte (Entfernungsgebiete) des Straßengüterverkehrs betroffen. Carr et al. [1962, S. 13 ff.] haben für diese Zeit festgestellt, daß nach einer Anpassungsphase der kanadische Güterkraftverkehr prosperierte und hohe Produktivitätszuwächse verbuchen konnte [BCP, 1982, S. 51 f.]. Ruinöse

Konkurrenz als chronisches Phänomen konnte nicht festgestellt werden, die Konkurse der Anfangszeit stellten sich als ein vorübergehender Prozeß der Anpassung an wettbewerbliche Gegebenheiten heraus (4) .

Ihr Ende fand die Periode unregulierten Straßengüterverkehrs mit der Verabschiedung des Motor Vehicle Transport Act von 1954, mit dem den Provinzen die Autorität zugesprochen wurde, auch den interprovinziellen Güterkraftverkehr zu regulieren. Damit endete zwar die Rechtsunsicherheit im kanadischen Transportgewerbe, zugleich aber auch eine Periode freien Marktzugangs, denn die überwiegende Zahl der Provinzen machte von dem ihnen zugesprochenen Recht Gebrauch und regulierte den Marktzutritt streng; die Preiskontrollen wurden allerdings meist weniger intensiv gehandhabt. Nur das für diese Analyse als Referenzsystem dienende Alberta machte für den innerstaatlichen Straßengüterverkehr bei beiden Parametern eine Ausnahme und verzichtete im zwischenstaatlichen Verkehr auf die Preiskontrollen. An diesem Zustand hat sich bis heute - wie oben dargestellt - wenig geändert.

Wie die verschiebenen Studien zeigen, schlagen sich die Differenzen im Regulierungssystem für den Straßengüterverkehrssektor signifikant in den Werten für die Leistungsfähigkeit dieses Bereiches nieder [BCP, 1982, S. 42 ff.]. Die Transporttarife liegen in den regulierten Provinzen deutlich über denen im unregulierten Alberta (5); im Wagenladungsverkehr beträgt die Differenz 5 bis 40 vH, im Teilladungsverkehr sogar bis zu 100 vH. Insbesondere für Ontario konnte nachgewiesen werden, daß die Marktzugangsregulierung für die Tarifstruktur verantwortlich gemacht werden muß [BCP, 1982, S. 43]. Nelson [1980, S. 156 f., 170 ff. und 192] berichtet zudem, daß dagegen in Alberta eine große Anzahl an Güterkraftverkehrsunternehmen zu jeweils Wettbewerbs- und kostenorientierten Tarifen ihre Leistungen anbot, daß die Preiskonkurrenz von einem Qualitätswettbewerb begleitet war, der die Anzahl der Preis-/Leistungskombinationen erhöhte. Dabei war eine bemerkenswerte Stabilität der Frachtraten zu beobachten. Die Frachtraten waren nach Nelson nicht monopolistisch überhöht und spiegelten in etwa die langfristigen Grenzkosten wider.

Chow [1982, S. 54-66] fand heraus, daß die Unternehmen in den regulierten Provinzen höhere Stückkosten aufwiesen als diejenigen im unregulierten Alberta und deutlich ineffizienter produzierten als letztere, die zumeist in der Zone der Stückkostenminima operieren.

Das gleiche Bild ergibt sich, wenn man die "Rate of Return", also die nach den Regulierungsbestimmungen zulässige Kapitalverzinsung untersucht. Klymchuk [1982, S. 40] fand heraus, daß in Ontario die "Rate of Return" über derjenigen in Alberta liegt. Dennoch war das

-
- (4) Eine Anpassungsphase, die auch Konkurse selbst alteingesessener Unternehmen mit sich bringt, ist als normal anzusehen, wenn ein Gewerbe vom regulierten in den unregulierten Zustand überführt wird.
- (5) Eine Ausnahme bildet die Provinz Saskatchewan, wo die Regulierungsbehörde die Tarife unter dem kanadischen Durchschnittsniveau und auch unter dem im unregulierten Alberta festgesetzt [McRae/Prescott, 1979b, S. 17; Nelson, 1980, S. 156] und zudem eine ausgeprägte interne Subventionierung der Tarife für Transportleistungen in periphere Regionen durchgesetzt hat [BCP, 1982, S. 41 f.]. Es steht zu vermuten, daß in dieser Provinz die Marktzugangsbeschränkungen überflüssig sind.

Angebot an Trucking-Leistungen in Alberta ebenso hoch und im Urteil der Verlagerer ebenso gut wie in den anderen Provinzen [Nelson, 1980, S. 156 ff.].

Das Ausmaß des Eigen- oder Werkverkehrs (private trucking) wird durch die zitierten Studien als Folge der mit Ausnahme von Alberta unzureichenden Leistungsfähigkeit des gewerblichen Güterkraftverkehrs erklärt [BCP, 1982, S. 45]. So zeigt sich die Wirkung der Regulation in der Provinz Ontario darin, daß der private Werkverkehr seine Position gegenüber dem gewerblichen Straßengüterfernverkehr deutlich verbessert hat; 1978 konnte er schon etwa 51 vH der Fahrten, 46 vH der Gesamttransportentfernung und 41 vH der Tonnage im gesamten Güterverkehr auf der Straße in Ontario erbringen [Ellison, 1984, S. 12 f. und Fn. 70]. Hier hat sich darüber hinaus eine nennenswerte Anzahl von illegalen Konkurrenten etabliert, die ihre Kunden zur Zufriedenheit bedienen. Auch dies muß als Folge der Zugangsbeschränkungen gesehen werden [Nelson, 1980, S. 157 und 166].

Wie die Vergleichsanalysen zwischen reguliertem und unreguliertem Güterkraftverkehrsgewerbe weiterhin zeigen, kann in Alberta auch nicht von ruinöser Konkurrenz in diesem Bereich gesprochen werden [Ibid., S. 55].

Wäre die Gefahr ruinöser Konkurrenz gegeben, so müßte sich dies sowohl in einem dauerhaft überproportionalen Konkursrisiko ebenso widerspiegeln wie in überproportionalen Versicherungsprämien für Verlust oder Beschädigung der Ladung und einem überproportionalen Anteil geleaster Fahrzeuge am gesamten LKW-Bestand (6). Beides konnte aber nicht festgestellt werden. Im Gegenteil bewegten sich die Werte der beobachteten Parameter für Alberta im Rahmen des jeweiligen Landesdurchschnitts, so daß die Hypothese, Deregulation führe zu ruinöser Konkurrenz, zurückgewiesen werden muß [BCP, 1982, S. 55]. Dies deckt sich wiederum mit den Ergebnissen von Nelson [1980, S. 156 f. und 185 ff.]. In ganz Kanada, insbesondere aber in Alberta, befand sich das Gewerbe danach in einem insgesamt stabilen Zustand. Weder wurde der Wettbewerb von den am Markt befindlichen Unternehmen als exzessiv empfunden noch war die Fluktuationsrate besonders hoch. Zudem konnte in Alberta festgestellt werden, daß der angebotene Service nicht schlechter geworden war, wohingegen gerade in den regulierten Provinzen häufiger von Ineffizienzen berichtet wurde.

Was das Verhältnis des Straßengüterverkehrsgewerbes zum Eisenbahnverkehr angeht, so hat sich in Kanada schon seit 1967, als der Railroad Transportation Act verabschiedet wurde (7), ein wettbe-

(6) Vgl. Cooper [1980] und McRae/Prescott [1979a, S. 13-26], die das Kriterium der Versicherungsprämien und des Anteils der geleasteten Fahrzeuge in die Debatte gebracht haben. Würde ein Prozeß chronisch ruinöser Konkurrenz ausbrechen, so würden die dem Konkurs zustrebenden Unternehmen nach dieser Hypothese die Sicherheit ihrer Fahrzeuge aus Kostengründen vernachlässigen müssen mit der Folge von mehr und folgenschwereren Unfällen; auch Versuche von betrügerischem Verlust von Ladung und Fahrzeug wären denkbar. Beides würde die Versicherungsprämien erhöhen. Ein steigender Anteil geleaster Fahrzeuge könnte daraufhin deuten, daß die Unternehmen weniger Neigung verspürten, das Risiko von Investitionen in den betreffenden Märkten auf sich zu nehmen.

(7) Der Railroad Transportation Act 1967 hat insbesondere den beiden großen kanadischen Eisenbahn-Unternehmen - der staatlichen (Fortsetzung der Fußnote auf S. 7)

werbliches Nebeneinander ohne Chancen und demzufolge ohne nennenswerten Versuche zu einem aggressiven Verdrängungswettbewerb eingestellt. Nelson [1980, S. 156 f., 169 und 194] bezeichnet die Allokation der Transportaufgaben zwischen den Eisenbahnen und dem Straßengüterverkehrsgewerbe als effizient. Der Straßengüterverkehr wuchs unvermindert und konnte das Geschäftsgebaren der Eisenbahngesellschaften in bezug auf Preisdiskriminierung und Quersubventionierung in Schach halten.

Schließlich konnte in den vom BCP [1982] zusammengestellten Studien auch kein Hinweis darauf gefunden werden, daß in dereguliertem Zustand die Verlader in peripheren Regionen gegenüber den Transportnachfragern in den Zentren benachteiligt wären. Zwar lagen in Alberta die Tarife für Transporte von und nach abgelegenen Destinationen leicht über denen in Relationen mit höherem durchschnittlichen Ladungsaufkommen [McRae/Prescott, 1979b, S. 41 f.], doch konnte nicht festgestellt werden, daß deshalb die abgelegenen Standorte überhaupt nicht oder nur zu monopolistisch-diskriminatorischen Raten bedient würden. Die vorgefundenen Ratendifferenzen dürften im unregulierten Zustand vielmehr echten Kostendifferenzen entsprechen und daher lediglich ein Ausfluß kostenorientierter Preisdifferenzierung sein. Dies bestätigt auch Nelson [1980, S. 199 f.] insofern, als nach seinen Untersuchungen gerade im unregulierten Alberta die abgelegenen Destinationen vermutlich wegen der Preisdifferenzen besser bedient wurden als beispielsweise in Ontario, wo die Preisstruktur gerade auf eine interne Subventionierung peripherer Regionen hin ausgerichtet war.

Seit wenigen Jahren werden jetzt Deregulierungsbestrebungen auch aus anderen kanadischen Bundesstaaten gemeldet, nachdem man in Alberta überwiegend positive Erfahrungen mit einem entregulierten Straßengüterverkehr gemacht hat und nachdem die Deregulierung des U.S.-amerikanischen Trucking-Gewerbes in den Grenzgebieten auch Auswirkungen auf das nach wie vor regulierte kanadische Gewerbe gehabt hat. Kanadische Unternehmen haben die zunehmende Konkurrenz der entregulierten U.S.-Carrier seit 1980 deutlich zu spüren bekommen [Ellison, 1984, S. 12 f; WESTAC, 1986, S. 7]. Daher lag es nahe, daß man nun versuchen will, über eine Deregulierung in ganz Kanada den Straßengüterverkehr leistungsfähiger und flexibler werden zu lassen. Im Februar 1985 schlossen die Verkehrsminister des Bundes und der Provinzen das "Memorandum of Understanding" ab, das besagt, daß der zwischenstaatliche Straßengüterverkehr nennenswert dereguliert werden soll. Die Preiskontrolle soll sich nur noch auf eine Veröffentlichung der Tarife beschränken. Vor allem aber soll der Marktzutritt dadurch erleichtert werden, daß beim "Public Convenience and Necessity"-Test die Beweislast umgekehrt wird: Nunmehr muß nicht mehr der eine Genehmigung für den Straßengüterverkehr Beantragende nachweisen, daß es im öffentlichen Interesse liegt, seinem Antrag zu entsprechen; statt dessen muß von den Gegnern (i.d.R. den etablierten Unternehmen) bewiesen werden, daß das Erteilen der Konzession dem öffentlichen Interesse zuwiderläuft. Zugleich soll die Genehmigungsprozedur vereinfacht werden. Schließlich soll die Liste derjenigen Güter, die völlig ohne staatliche Regulation befördert werden können, erweitert und zwischen den Provinzen harmonisiert werden.

Zu einem späteren Zeitpunkt soll geprüft werden, ob der nunmehr erleichterte "Public Convenience and Necessity"-Test nicht völlig durch nurmehr subjektive Zugangsvoraussetzungen (einen "Fit, Able, and Willing"-Test) ersetzt werden kann [WESTAC, 1986, S. 12].

(Forts, d. Fn. 7) ... Canadian National und der privaten Canadian Pacific - weitgehende kommerzielle Freiheiten in der Tarifsetzung eingeräumt. Vgl. dazu ausführlich Heaver/Nelson [1980].

Die kanadische Bundesregierung bestätigte ihre Haltung im Juli 1985, als sie in ihrem Weißbuch "Freedom to Move", das die Absichtserklärung zur Deregulierung in den Bereichen Luftverkehr, Eisenbahnen, interprovinzieller Straßengüterverkehr, Seeschifffahrt und Rohrleitungen enthält, die Vereinbarung vom Februar bestätigte und zugleich die Gesetzesinitiative ankündigte und erläuterte, mit der die Vorgaben der Vereinbarung umgesetzt werden können [Ministry of Transport, 1985, S. 41 f.].

Vergleichbare Deregulierungsschritte wollen die Provinzen auch für ihren Binnenverkehr ergreifen. So will bei den Tarifen British Columbia dem Beispiel von Alberta und Yukon folgen und keinerlei Kontrollen mehr vornehmen. Quebec und Neufundland wollen künftig nur noch eine Veröffentlichung der Tarife fordern und Manitoba will von den Festtarifen Höchsttarifen übergehen. Die Regulierung des Marktzugangs soll ebenfalls erleichtert werden, indem in allen Provinzen außer Alberta (das seine betont liberale Haltung beibehält) ebenso wie im zwischenstaatlichen Verkehr die Beweislast beim "Public Convenience and Necessity"-Test vom Antragenden auf die Gegner des Antrages verlagert wird [WESTAC, 1986, S. 11-13],

Es ist nicht unwahrscheinlich, daß die kanadische Bundesregierung und die Provinzregierungen die nötigen Schritte einleiten werden, daß die geplante und zuvor beschriebene weitergehende Deregulierung möglicherweise schon zum 1.1.1987 in die Tat umgesetzt wird [Ibid., S. 12].

II.2 Straßengüterverkehr in Australien

Ein Nebeneinander von reguliertem und unreguliertem Güterkraftverkehr findet man auch in Australien. Hier ist der zwischenstaatliche Verkehr seit 1954 sowohl hinsichtlich des Marktzutritts als auch der Preisfestsetzung dereguliert. Vor 1954 war Straßengüterverkehr nur möglich, wenn eine staatliche Einzelgenehmigung vorlag und das Unternehmen Transportsteuer zu entrichten hatte, die an der Leistungsvariablen Tonnenmeile orientiert war und nahezu prohibitive Steuersätze aufwies. Diese Praxis sollte dem Schutz des Marktanteils der nationalisierten Eisenbahnen dienen. Im Zuge mehrerer Prozesse kam die Regulierungspraxis bis vor den obersten Gerichtshof (den Privy Court), der feststellte, daß dies mit dem Art. 92 der australischen Verfassung nicht im Einklang stehe, der den Freihandel zwischen den australischen Bundesstaaten garantiert. Im Anschluß an die Privy Court Entscheidung wurden die zitierten Maßnahmen abgeschafft; der zwischenstaatliche Güterkraftverkehr blieb seitdem unreguliert, freier Marktzutritt und freie Preisbildung sind garantiert.

Darüber hinaus haben im Laufe der Jahre auch die Bundesstaaten New South Wales, South Australia, Queensland und inzwischen teilweise auch Western Australia den innerstaatlichen Güterkraftverkehr dereguliert. Hier hatte sich die Erkenntnis durchgesetzt, daß mit den Marktzugangsbeschränkungen den Eisenbahngesellschaften letztlich nicht dauerhaft zu helfen sei (8). In anderen Bundesstaaten bestehen dagegen Marktzugangsbeschränkungen und Beförderungsverbote im innerstaatlichen Güterkraftverkehr fort.

Der intermodale Wettbewerb zwischen Eisenbahnen und stetig wachsendem Straßengüterverkehrsgewerbe hat sich, soweit letzterer dereguliert war, als funktionsfähig erwiesen, die Verkehrsteilung zwischen beiden Verkehrsträgern hat sich den jeweiligen langfristigen Grenzkosten entsprechend eingestellt und damit die Ressourcenallokation verbessert [Nelson, 1980, S. 154 und 174].

Insbesondere waren die Eisenbahnen gezwungen,

- unprofitable Seitenlinien aufzugeben, die nunmehr vom Straßengüterverkehr bedient wurden,
- geringere und weniger diskriminierende Preise zu fordern und
- produktivitätssteigernde und den Kundenwünschen entsprechende Service- und Prozeßinnovationen einzuführen

[ibid., S. 161 und Forsyth, 1982, S. 38 f.] (9).

Was in der Bundesrepublik erst durch Subventionen und gesetzliche Erleichterungen zugunsten des kombinierten Verkehrs möglich war, geschah in Australien viel früher als Folge eines verstärkten intermodalen Wettbewerbs.

(8) Vgl. Kolsen [1968, S. 132 f.], Fels [1981, S. 35 f.], Forsyth [1982, S. 24 f.], Nelson [1980, S. 153 f.] und Rosengren/Webb [1981, S. 299].

(9) So ist etwa die enge Zusammenarbeit zwischen Eisenbahnen und "Freight Forwarders" (das sind große Speditionsfirmen) auf die Erleichterung des Marktzugangs im Straßengüterverkehrsgewerbe zurückzuführen.

Zwar ist der Wettbewerb innerhalb des Straßengüterverkehrs im Zeitablauf hart gewesen und hat bei rezessionsbedingt nachlassender Transportnachfrage auch zu Problemen besonders bei marginalen Unternehmen geführt [Bureau of Transport Economics, 1979, S. 2 f.; Forsyth, 1982, S. 38 f.], generell hat sich das unregulierte Güterkraftverkehrsgewerbe aber als stabil und lebensfähig erweisen. So stellte Nelson [1980, S. 154, 162 f., 168 und 183 f.] bei seiner Analyse fest, daß sich die Marktstruktur im Zeitablauf kaum veränderte; lediglich bei den Freight Forwarders vollzog sich eine Konzentration von zehn auf vier Firmen, was aber hinsichtlich ständig drohender potentieller Konkurrenz nicht zu ineffizienten Marktergebnissen führte (10). Wie zu erwarten, war die Wettbewerbsintensität im Wagenladungsverkehr höher als im Teilladungsverkehr, der jedoch immer noch "workable competition" (11) aufwies. In beiden Bereichen erwiesen sich Unternehmen hinreichend flexibel; sich wandelnden Kundenwünschen und sonstigen Marktbedingungen anzupassen.

Obwohl das Gewerbe nach der Deregulierung 1954 eine Eingewöhnungsphase mit gewissen Instabilitäten durchstehen mußte, stellte sich der Wettbewerb nicht als chronisch ruinös heraus [Forsyth, 1982, S. 38 ff.; Nelson, 1980, S. 184]. Das gilt selbst für den Teil der Angebotsseite, der aufgrund auch bei uns geäußelter Befürchtungen °Massenberg, 1981, S. 101 ff.] eigentlich bei einer Deregulierung auf der Strecke bleiben mußte, nämlich für die "Owner-Operators" als mittelständische Betriebe (meist nur mit einem LKW). Rosengren/Webb [1982] untersuchten speziell dieses Segment der Angebotsseite und fanden heraus, daß der Anteil der Konkurse von Straßentransportunternehmen an sämtlichen Konkursen mittelständischer Gewerbebetriebe pro Jahr im Zeitlauf bis in die jüngste Vergangenheit eher sank. Die Konkursrate lag zwar höher als bei den großen Unternehmen, aber deutlich geringer als in anderen Bereichen, in denen selbständige Kleinbetriebe eine Rolle spielen (z.B. im Einzelhandel). Die Gründe für die Konkurse (12) sprachen dafür, daß sie Ausdruck eines brancheninternen Reinigungsprozesses von unqualifizierten Firmen darstellten, wohingegen Firmen, die durch gute Leistungen überzeugten, durch den Wettbewerb nicht gefährdet waren [ibid., S. 302 ff.]. Es waren also wirklich marginale Firmen, die im Zuge des Konkurrenzprozesses ausscheiden mußten. Dies dürfte eine wichtige Beobachtung für die Verhältnisse in der Bundesrepublik sein, da dadurch die Befürchtung widerlegt

(10) Die Freight-Forwarders beschäftigen neben eigenen Fahrzeugen überwiegend sog. Owner-Operators und Auxiliary Carriers, das sind Speditionen ohne Terminal-Einrichtungen. Daneben treten normale Speditionen - meist im Truckload-Bereich - und freie Owner-Operators auf, wobei erstere sich auch zuweilen der Auxiliary Carriers bedienen. Owner Operators und Auxiliary Carriers wirken als Marktkorrektiv, haben andererseits aber bei nachlassender Transportnachfrage tendenziell mehr Anpassungslasten zu tragen, vgl. Rosengren/Webb [1982, S. 300 f.].

(11) Vgl. zum Konzept der "workable competition" Clark [1962]. Danach kommt es weniger darauf an, daß alle Bedingungen des Lehrbuchkonzepts des "vollständigen Wettbewerbs" erfüllt sind, als vielmehr darauf, daß potentielle Konkurrenz herrscht und sich kein Unternehmen seiner Marktstellung auf Dauer sicher sein kann.

(12) Die Liquiditätsdecke der Kleinunternehmen war teilweise nicht ausreichend; viele der in Konkurs gegangenen Owner-Operators wiesen auch lediglich geringe Kenntnisse von effizienter Unternehmensführung auf.

wird, daß bei Wettbewerb im Güterverkehr auf der Straße intramarginale Unternehmen nicht bestehen könnten.

Die Tarife im australischen Straßentransportgewerbe haben sich nach den Erkenntnissen von Nelson [1980, S. 164 ff.] ebenso an den langfristigen Grenzkosten wie auch an der Nachfrage ausgerichtet; Monopolrentenelemente waren danach nicht festzustellen, auch nicht bei den vier großen "Freight Forwarders", die durch die potentielle Konkurrenz seitens der "Road Trucking Firms" und der "Owner Operators" in Schach gehalten werden, so daß der höhere Konzentrationsgrad dieses Angebotssegments sich nicht schädlich auswirken konnte. Ebenso wie in Kanada zeigte sich, daß Preis- und Qualitätswettbewerb gemeinsam stattfanden; den Verladern stand somit eine differenzierte Preisleistungspalette zur Verfügung. Die Frachtraten zeigten - von konjunkturellen Schwankungen abgesehen - wenig Ausschläge nach oben und unten; Anzeichen monopolistischer Preisgestaltung fanden sich nicht [Nelson, 1980]. Dagegen herrschte mehr Unzufriedenheit über die Frachtratenbildung in den regulierten Regionalmärkten derjenigen Bundesstaaten, die auf einen Schutz der durch ihr Gebiet führenden Staatsbahnlinien nicht verzichteten. Eine Quersubventionierung konnte Nelson an den deregulierten Märkten ebenfalls nicht finden. Insgesamt spricht alles für eine bessere Ressourcennutzung im deregulierten als im regulierten Teil des australischen Güterkraftverkehrs [Forsyth, 1982, S. 38 f.].

Entgegen den Befürchtungen, daß ländliche und abgelegene Gebiete in einem deregulierten institutionellen Umfeld schlechter und teurer an das übrige Transportnetz angeschlossen sein würden, stellte sich heraus, daß diese Gebiete durch die freien Transportunternehmen sogar besser als diejenigen in den regulierten Bundesstaaten bedient wurden. Die Verloader empfanden die geforderten Tarife nicht als diskriminierend [Nelson, 1980, S. 154 und 197].

II.3 Straßengüterverkehr in den Vereinigten Staaten

Auch in der Vereinigten Staaten wurde der Güterverkehr auf der Straße dereguliert. Diese Entwicklung ist im Gegensatz zu den Deregulierungsinitiativen in Teilbereichen des kanadischen und australischen Straßentransports in den fünfziger Jahren jüngeren Datums. Gemeinsam mit der Deregulierung des Luft-, Eisenbahn- und Busverkehrs fand sie Ende der siebziger und Anfang der achtziger Jahre statt (13).

Die Deregulierung durch den Motor Carrier Act 1980 umfaßte im wesentlichen eine Erleichterung des Marktzugangs, wobei Bewerber um eine Unternehmenslizenz nicht mehr selbst nachweisen mußten, daß für ihre geplanten Dienste eine "public convenience and necessity" bestehe. Die Beweislast wurde auf etablierte Unternehmen verlagert, die nunmehr den Gegenbeweis erbringen müssen. Das Wegkonkurrieren von Marktanteilen wurde als relevantes Argument ausdrücklich ausgeschlossen. Darüber hinaus wurde der Inhalt der Genehmigungen von qualitativen Vorschriften bereinigt, wie z.B. von der Beschränkung der Genehmigung auf Transporte entlang genau festgelegter Routen oder vom Verbot, Rückfracht zu transportieren. Darüber hinaus wurde die Frachtratenbildung dahingehend liberalisiert, daß innerhalb einer Tarifmarge von 10 (später 15 vH) die Tarifbildung völlig frei ist, während Margenänderungen nach wie vor vom ICC genehmigt werden müssen (14).

Nachdem der Marktzugang wesentlich erleichtert worden war, zeigte sich ziemlich bald, daß sowohl existierende Unternehmen zusätzliche Genehmigungen beantragten als auch neue Unternehmen im Straßengüterverkehrsgewerbe tätig sein wollten; die Anzahl der Anträge von bestehenden Firmen stieg von 1976 6.406 auf 1980 18.788 und 1981 19.135. 1982 kamen weitere 9.150 Genehmigungen hinzu, nachdem diese Unternehmen offenbar in den Vorjahren bereits ihren Zusatzbedarf befriedigt hatten. Dafür stieg aber die Anzahl der Anträge von neu hinzutretenden Unternehmen von 1979 974 auf 1980 1.490, 1981 4.576 und 1982 4.925, so daß die Gesamtzahl konzessionierter Unternehmen im gleichen Zeitraum von 17.083 auf 25.722 stieg, wobei der Anteil der Ablehnungen an den Anträgen deutlich von 40 vH auf 15 bis 20 vH zurückging (15). Bis 1984 stieg die Anzahl der konzessionierten Unternehmen sogar auf 31.000. Die Marktzutritte beschränkten sich allerdings bis auf einen einzigen Ausnahmefall auf den Wagenladungsbereich, während im Teilladungs- und Speditionsbereich keine nennenswerten Marktzutritte zu verzeichnen waren [WESTAC, 1986, S. 14]. Wie das ICC [1981] feststellte, änderte sich dadurch zunächst die Konzentration im Gewerbe nicht. In den folgenden Jahren konnten zwar die führenden Unternehmen im Teilladungs- und Speditionsbereich ihren Marktanteil vergrößern und zwar auf 48,5 vH in 1982 gegenüber 38 vH in 1976. Dennoch stieg die Konzentration auf den geografisch getrennten Teilmärkten nicht an; der Wettbewerb blieb auf regionaler Ebene vielmehr so intensiv wie direkt nach der Deregulierung [WESTAC, 1986, S. 14].

(13) Zur Deregulierung des Luftverkehrs siehe unten Abschnitt II.7.

(14) Zu den Details der Deregulierung siehe Moore [1984, S. 146]; WESTAC [1986, S. 14]; Alexis [1984, S. 128].

(15) Moore [1984, S. 146 und 150, Tabelle 2]; Breen [1982, S. 52], ICC [1981].

Infolge der Liberalisierung des Marktzutritts sank konsequenterweise auch der reale Wert der Lizenzen von 398.000 \$ (1975) auf 15.000 \$ (1982), wobei Lizenzübernahmen - weil überflüssig - nicht mehr stattfanden [Moore, 1984, S. 149, Tabelle 1]. Gegenwärtig ist der Wert der Konzessionen vollends auf Null gefallen; die Inhaber von Konzessionen, die diese vor der Deregulierung erworben hatten, mußten den künstlich geschaffenen Knappheitswert nunmehr abschreiben. Dies würd ihnen durch eine steuerliche Ausnahmegenehmigung der Finanzbehörden erleichtert, die den Wertverfall der Konzessionen als außerordentliche Betriebsausgabe und damit als gewinnmindernd anerkannten [WESTAC, 1986, S. 14 f,].

Die Tarifraten gingen - bedingt durch den leichten Marktzutritt - nennenswert zurück. Nach Moore [1984, S. 152 f.] sanken die Tarife im Wagenladungsverkehr um 25 vH und im Teilladungsverkehr um 12 vH. Die Mehrzahl befragter Verlader (2/3) gab an, nach der Deregulierung niedrigere Frachten zu entrichten. Die dem ICC vorgelegten Tarifanträge bestanden fast ausschließlich aus Tarifsehkungen (16). Darüber hinaus bildete sich ein Tarifsystern mit vielen niedrigen Ausnahmetarifen heraus; diesem Umstand ist wohl das niedrigere Tarifniveau zuzuschreiben (17), denn daneben konnten auch Tarifierhöhungen beobachtet werden, so z.B. für kleinere Sendungen, sofern sie durch sog. Rate Bureaus vermittelt wurden [WESTAC, 1986, S. 14].

Mit dem Preiswettbewerb nahm auch der Qualitätswettbewerb zu: Trotz niedrigerer Tarifen stieg die durchschnittliche Qualität der Leistungen spürbar an. Moore befragte dazu elf große, landesweit operierende Verlader (18). Diese gaben an, daß hinsichtlich der Merkmale "technischer Zustand der LKWs, Pünktlichkeit, Verfügbarkeit, Verlässlichkeit, Eingehen auf Kundenwünsche, Notwendigkeit zu strengen Kontrollen und Bereitschaft der Unternehmen, auch periphere Ziele zu bedienen" in 42 vH der Fälle eine Verbesserung, bei 54 vH ein gleichbleibender Service und nur bei 9 vH eine Verschlechterung eingetreten sei - jeweils bezogen auf die Gesamtzahl der Befragungen. Die Verfügbarkeit des Service wurde sogar einstimmig als besser als vor der Deregulierung eingestuft. Dies kann auf die gesteigerte Wettbewerbsintensität zurückgeführt werden. Die Befürchtung, daß sich durch die gestiegene Wettbewerbsintensität der Service für die Kunden verschlechtern würde, bewahrheitete sich demnach nicht.. Moores Befragung deckte sich im übrigen weitestgehend mit anderen, die die ICC im Auftrag des Kongresses durchgeführt hatte.

Diese Leistungsverbesserungen bei niedrigeren Tarifen erklärt sich aus einer Rückverteilung von Monopolrenten, die unter der Regulierung bei den Unternehmen und deren Beschäftigten angefallen waren, an die Konsumenten. Das kommt etwa in dem schon erwähnten Rückgang

(16) Auch nach dem Motor Carrier Act müssen Tarife noch beim ICC angezeigt werden. Innerhalb einer Marge von zuerst 10 vH und später 15 vH sind die Transportunternehmen ohne Einschaltung der ICC flexibel [WESTAC, 1986, S. 14]. Die Tarifregulierung entspricht daher derzeit der Regulierung im deutschen Güterfernverkehr. Spielraum für eine weitergehende Tarifderegulierung dürfte deshalb auch in den USA noch bestehen.

(17) Moore [1984, S. 146 und 151 f.]; Breen [1982, S. 52]; ICC [1981].

(18) Moore [1984, S. 154, Tabelle 5].

des Handelswertes der Lizenzen zum Ausdruck. Zugleich waren eine deutlich höhere Produktivität und niedrigere Kosten in sämtlichen Kostenkategorien zu beobachten [Breen, 1982, S. 52]. Die Fernfahrergewerkschaft "Brotherhood of Teamsters" war zu nennenswerten Zugeständnissen sowohl bei der Entlohnung als auch bei den Arbeitsbedingungen gezwungen [Moore, 1984, S. 146 f.]. Erstmals wurde von den Gewerkschaften auch eine gespaltene Lohnstruktur akzeptiert, wonach neu eingestellte Arbeitnehmer auch zu geringeren Tarifen beschäftigt werden können als solche, die schon länger bei den Transportunternehmen arbeiten. Auf diese Weise gewannen die Transportunternehmen auf der Lohnkostenseite einen zusätzlichen Spielraum und die durch die vormals allgemeinverbindlichen Lohnsätze ausgesperrten Arbeitnehmer zusätzliche Beschäftigungsmöglichkeiten, ohne daß dadurch ältere Arbeitnehmer in jedem Fall Einkommenseinbußen hatten [WESTAC, 1986, S. 15]. Insgesamt verlor die Gewerkschaft der "Teamster" auch an Einfluß; der Organisationsgrad sank nennenswert [Ibid.]. Die Lohnstückkosten fielen demzufolge um einen nicht unbedeutenden Betrag: von 1977 bis 1982 etwa um 16 vH. Der Anteil der Arbeitskosten am Umsatz fiel von 1975 43,4 vH auf 1981 38,7 vH [Moore, 1984, S. 150 ff.], die Kapitalverzinsung von 19,5% auf 11,1%, so daß auch der Produktionsfaktor Kapital seinen Tribut zollen mußte.

Die beschriebenen Entwicklungen können zwar teilweise der Rezession zugerechnet werden, die 1981/82 - also zur Zeit der ersten Auswirkungen der Deregulierung - in den Vereinigten Staaten herrschte und die ihrerseits die Transportumsätze um 10 vH fallen ließ. Gerade die Deregulierung ermöglichte es aber, daß effizient arbeitende Unternehmen die Rezession besser durchstehen konnten. Nachdem es zunächst besondere Friktionen bei marginalen Unternehmen gab, wie es nicht anders zu erwarten ist, wenn eine Branche 55 Jahre der Konkurrenz entwöhnt worden ist, stabilisierte sich die Lage nach Abklingen der Rezession. Die deutlich angestiegene Anzahl an Konkursen (von 1978 162 auf 1981 610) belegt, daß nach der Freigabe des Marktzutritts eine Reihe ineffizienter Unternehmen den Markt verlassen mußten, wobei die Rezession wohl den Reinigungsprozeß beschleunigt haben dürfte [Moore, 1984, S. 152]. Wegen der zitierten Zugeständnisse bei der Entlohnung konnten die Fernfahrer in der Rezession 1982 sowohl gegenüber der Rezession 1973-75 als auch gegenüber vergleichbaren Arbeitnehmern hinsichtlich des damit einhergehenden Beschäftigungsrückgangs besser abschneiden [Moore, 1984, S. 153]. Die erhöhte Flexibilität des Straßengüterverkehrsgewerbes dürfte für die dort Arbeitenden also eher beschäftigungsfördernd gewirkt haben - ganz im Gegenteil zu den sonst geäußerten Befürchtungen. Die beobachteten Konkurse sind ein Ausdruck des normalen Anpassungsprozesses an wettbewerbliche Verhältnisse. Auch 1982 bis 1984 mußten weitere 355 Unternehmen mit rund 2 Mia \$ Umsatz und 80.000 Beschäftigten Konkurs anmelden, im Vergleich zur Gesamtwirtschaft erscheint diese Zahl nicht als überhöht und eher als Ausdruck dafür, daß nunmehr der Strukturwandel am Markt reibungslos vonstatten gehen kann [WESTAC, 1986, S. 14]. Zugleich stieg die Anzahl der Firmen um 60 vH des Standes vor der Deregulierung und die Verteilung über die Größenklassen änderte sich nicht; es kam weder zu chronisch ruinösen Konkurrenzkämpfen noch - wie schon erwähnt - zu nennenswerten Konzentrationstendenzen in den jeweiligen regionalen Marktsegmenten. Die Zunahme des Angebots im gewerblichen Straßengüterverkehr ging zulasten des Werkverkehrs (own account), so daß die verwendeten Kapazitäten insgesamt sanken [ICC, 1981].

Nach gängigem Vorurteil, das vor allem von Seiten des regulierten Gewerbes genährt wurde, hätte man erwarten müssen, daß Transportnachfrager außerhalb der Ballungsgebiete sowohl höhere Preise als auch schlechtere Qualitäten hinnehmen müßten, wenn die regionale Redistribution aufgehoben würde (19) [Beilock/Freeman, 1983, S. 71 f.]. Schon im regulierten Zustand hatte jedoch das Qualitätsniveau derartiger Dienste zu wünschen übriggelassen; den Unternehmen war es trotz aller Kontrollen dennoch gelungen, eine Preisdifferenzierung zwischen zentralen und peripheren Routen durchzusetzen [ibid., S. 72].

Die Bedienung peripherer Regionen hat nach der Deregulierung indes sowohl was die Tarife als auch was die Qualität der Bedienung angeht, offensichtlich nicht gelitten, sondern sich teilweise sogar verbessert. Die Zahl der Verlade in ländlichen Regionen, die Vorteile aus der Deregulierung bei Preisen, Qualität und Differenziertheit der Leistung sahen, überwog bei Befragungen stets bei weitem die Zahl derjenigen, die Nachteile zu erkennen glaubten. Die Bedienungshäufigkeit der isoliertesten Standorte verbesserte sich sogar (20). Relativ zu den zentraler gelegenen Standorten konnten die Orte in peripheren Regionen allerdings nicht so große Vorteile für sich verbuchen [WESTAC, 1986, S. 14].

Die Erfahrungen mit der Trucking-Deregulation in den Vereinigten Staaten werden von nahezu allen Betroffenen positiv beurteilt. Eine Ausnahme bildet die für die Fernfahrer zuständige Gewerkschaft, die sog. "Brotherhood of Teamsters", die sich während der vorangegangenen Zeit der Regulierung durch nahezu militante Praktiken gegen Außenseiter auszeichnete, und die nunmehr einen Verlust der Einkommens- und Machtposition ihrer Mitglieder beklagt [Moore, 1984, S. 153].

(19) Die regionale Redistribution äußerte sich in intern subventionierten Tarifen für Verlade aus abgelegenen Regionen sowie dem ausdrücklichen Gebot an die Transportunternehmen, diese Regionen "nicht-diskriminatorisch" (= subventioniert) zu bedienen. Dies ist Teil der "Common-Carrier-Obligation).

(20) Moore [1984, S. 146 und 154]; Beilock/Freeman [1983, S. 72 und 80].

II.4 Straßengüterverkehr in Großbritannien

Mit dem Transport Act 1968 wurde in Großbritannien die bis dahin praktizierte quantitative Regulierung über Kontingente abgeschafft, der Betrieb von LKWs bis zu 3,5 t Gesamtgewicht absolut freigestellt und die Unterscheidung zwischen gewerblichem und Werkverkehr aufgehoben (21). Statt dessen wurden die subjektiven (qualitativen) Regulierungen verschärft, und zwar dahingehend, daß der Unternehmer als verlässlicher Geschäftsmann gelten muß, daß der Betrieb der LKW allgemeinen Sicherheitsauflagen genügen muß und daß die allgemein geltenden Arbeitszeitbestimmungen eingehalten werden müssen (22). Tariffreiheit bestand schon länger, nämlich seit der Freigabe der Eisenbahntarife im Jahre 1962 [Nelson, 1980, S. 151], Das britische Güterkraftverkehrsgewerbe zeigte auch nach der Deregulierung des Marktzutritts den Charakter einer prosperierenden und sich aus vielen Unternehmen zusammensetzenden Branche [Nelson, 1980, S. 151]; eine übermäßige Zahl an Marktaustritten konnte nicht beobachtet werden, während bestehende Unternehmen ihr Operationsgebiet ausdehnten und ca. 3.000 neue Unternehmen (23) neu den Betrieb aufnahmen [Bayliss, 1973, S. 12 f.]. In deren Folge kam es allerdings nicht - wie befürchtet - zu nennenswerten Überkapazitäten, Tendenzen zu chronisch ruinöser Konkurrenz oder zusätzlichen Konzentrationstendenzen (24) [Nelson, 1980, S. 159, 178 ff.]. Vielmehr setzten sich hier längerfristige Entwicklungen stetig fort; einen Zusammenhang zwischen leicht steigendem Konzentrationsgrad und der Deregulierung konnte Moore [1976, S. 30 f.] nicht bestätigen. Der Anstieg der Konkurse bestehender Unternehmen in der ersten Zeit nach der Freigabe des Marktzugangs [ibid., S. 29] dürfte wie in den anderen Ländern anzeigen, daß ineffiziente Firmen den Markt verlassen mußten. Dafür spricht auch, daß trotz der Zunahme an tätigen Unternehmen die Gewinne im Industriedurchschnitt sich gegenüber der Periode strengerer Regulierung kaum veränderten [Moore, 1976, S. 35 f.]. Kapazitäten aus dem Werkverkehr traten erst nach einer Übergangsperiode im gewerblichen Verkehr auf [Nelson, 1980, S. 151 f.].

(21) Vor Freigabe des Marktzutritts hatten - wie in der Bundesrepublik - die Argumente des Schutzes der Eisenbahn und des Verhinderns ruinöser Konkurrenzprozesse im Güterkraftverkehrsgewerbe eine Rolle gespielt [Bayliss, 1973, S. 5 f.]. Der Umschwung im Verhältnis der Regierung zum vor 1968 bestehenden Regulierungswerk wurde wesentlich durch den sog. Geddes-Report [Committee of Carriers¹ Licensing (CCL), 1965] herbeigeführt, der zu dem Ergebnis kam, daß das herrschende Kontingentsystem die Effizienz im Transportgewerbe senkt, Privilegien an "drinnen" befindliche Unternehmen verteilt und - entgegen landläufiger Meinungen - die Sozialkosten des Transports über Staukosten sogar erhöht [ibid., S. 1]. Letzteres kann auf das Ausweichen vieler Verlader auf den freier gehandhabten Werkverkehr als Folge der restriktiven Marktzugangsbeschränkungen im gewerblichen Transport und zeitweise Verstaatlichungsaktion (1947-1953) zurückgeführt werden [Moore, 1976, S. 22].

(22) Moore [1976, S. 7 f.]; Bayliss [1973, S. 10]; Button [1984, S. 60].

(23) Die Ladekapazität der neuen Unternehmen machte allerdings nur 2 vH der bestehenden Unternehmen aus, vgl. Bayliss [1973, S. 12 f.].

(24) Diese waren im Wagenladungsverkehr etwas stärker ausgeprägt [Nelson, 1980, S. 151]; im Teilladungsverkehr dagegen stieg der Anteil kleiner Unternehmen mit bis zu fünf Trucks an [ibid., S. 180, Fn. 117].

Obwohl in Großbritannien seit 1962 Tariffreiheit im Güterverkehr herrscht und demzufolge ausgehandelte Frachtraten auch nicht veröffentlicht werden müssen, fand Moore [1976, S. 37 f.] Anzeichen dafür, daß die realen Frachtraten im Anschluß an die Deregulierung zurückgingen; darüber hinaus scheinen auch Kostensenkungen möglich gewesen zu sein. Nelson [1980, S. 160, 167 f., 173 und 189 f.] folgert aus offiziellen Studien, daß im britischen Truckinggewerbe nach 1970 intensiver Preiswettbewerb herrschte, der auch durch Service-Wettbewerb begleitet wurde, wobei die Frachtrate den jeweiligen langfristigen Grenzkosten angepaßt erschienen. Insbesondere konnten die Frachtraten sich wandelnden Struktur- und Konjunkturbedingungen flexibel angepaßt werden und zeigten dabei keine besondere Instabilität.

Für den intermodalen Wettbewerb zwischen Trucking und der staatlichen Eisenbahngesellschaft British Rails (BR) läßt sich konstatieren, daß die Deregulation keine Verschlechterung der Situation der Staatsbahn gebracht hat. Allerdings war deren Marktanteil schon zu Zeiten der Regulation auf nur noch rund 20 vH an der inländischen Verkehrsleistung zurückgegangen. Insbesondere im Transport höherwertiger Güter sowie im Verteilerverkehr hatte BR seine Marktanteile trotz Regulierung schon lange verloren [CCL, 1965, S. 76]. Dennoch dürfte die Deregulierung für BR von Vorteil gewesen sein, denn BR wurde schon lange - ähnlich wie die DB - von Defizitproblemen geplagt, die ebenfalls darauf zurückzuführen sind, daß ein zu großes unrentables Netz vorgehalten werden muß, Investitionsentscheidungen wenig rationell gefällt werden, zuviel Personal beschäftigt wird, daß das Tarifsysteem soziale Umverteilungskomponenten enthält und die Eisenbahnen den Strukturverschiebungen in der Transportnachfrage ausgesetzt sind, die durch die Drei-Sektoren-Hypothese beschrieben werden [Pryke/ Dodgson, 1975]. Die Deregulierung scheint nun bewirkt zu haben, daß die Aufgabenteilung der Verkehrsträger sich in Großbritannien unter der freien Preisbildung mit Kontrolle des Ergebnisses durch potentielle Preiskonkurrenz verbessert hat in dem Sinne, daß sich die jeweiligen Frachtraten im Wettbewerb bilden können [Nelson, 1980, S. 174]. Insbesondere waren die Eisenbahnen unter dem Wettbewerbsdruck auch gezwungen, sich verstärkt dem Container- und Huckepackverkehr zuzuwenden.

Die Bedienung abgelegener ländlicher Gebiete scheint sich seit der Liberalisierung des Marktzugangs zumindest nicht verschlechtert zu haben. Nelson [1980, S. 151 und 195 f.] fand heraus, daß Verlader auch in entlegenen peripheren Regionen stets auf Transportoptionen zu wettbewerbsorientierten Tarifen zurückgreifen konnten. Es konnte nicht festgestellt werden, daß der Service sich wegen des stärkeren Wettbewerbsdrucks verschlechtert hätte [ibid., S. 196 f.] .

II.5 Straßengüterverkehr in der Schweiz

Der Straßengüterfernverkehr in der Schweiz ist seit langem dereguliert worden [Meyer, 1976, S. 133]: Von 1940 bis 1951 war der Güterfernverkehr mit Lastkraftwagen in der Schweiz durch die Autotransportordnung (ATO) ebenso reguliert wie es heute noch in der Bundesrepublik ist (25). Die Ziele, die hinter der ATO standen, sind ebenfalls mit denen in der Bundesrepublik zu vergleichen: die Eisenbahnen sollten vor Wettbewerb geschützt werden und der Wettbewerbsdruck innerhalb des Güterverkehrsgewerbes sollte gemildert werden (26).

Obwohl das Speditions- und Fuhrngewerbe die Konzessionierung im Rahmen der Autotransportordnung heftig verteidigte, u.a. mit dem Argument, daß ohne diese Maßnahme den Straßenverkehrsunternehmen ein exzessiver und ruinöser Konkurrenzkampf drohen würde, und obwohl fast alle Parteien im schweizerischen Parlament - mit Ausnahme der unabhängigen Abgeordneten des Landesrings - für ein Beibehalten der Marktzutrittsbeschränkungen eintraten (27), kam die ATO 1951 zu Fall. In einem Volksentscheid machten sich die Stimmbürger der Eidgenossenschaft die Argumente der Gegner der ATO zu eigen, daß ein ruinöser Konkurrenzkampf nicht drohe und die Transportnachfrage marktwirtschaftlich besser und billiger befriedigt werden könne (28). Mitentscheidend dürfte dabei die Evidenz gewesen sein, daß für die dank der Bedürfnisprüfung beschränkte Zahl der Konzessionen ebenfalls - wie heute in der Bundesrepublik - Knappheitspreise im illegalen Handel gezahlt wurden und damit Monopolpositionen der Inhaber statt Gefahren zu übersteigert Konkurrenz signalisierten und daß das Konzessionswesen vor allem neue Unternehmen, die das Gewerbe aufnehmen wollten, behinderte (29).

Nach der Abschaffung der Autotransportordnung versuchten Fuhrunternehmen sowie Eisenbahnen auf privatrechtlicher Basis ein Straßentransportkartell zu errichten, das den Status quo von 1951,

(25) Aufgrund einer Notverordnung des Schweizerischen Bundesrats von 1938 wurde ab 1940 im Rahmen der ATO der Straßengüterfernverkehr konzessionspflichtig, wobei eine Konzession nur erteilt wurde, wenn der Bewerber seine Zuverlässigkeit und zugleich ein Verkehrsbedürfnis für sein Unternehmen neben den schon bestehenden öffentlichen und privaten Verkehrsanbietern nachwies. Vgl. Meyer [1976, S. 231 f.], der zugleich darauf hinweist, daß der Gelegenheitspersonenverkehr ebenfalls durch die ATO reguliert wurde, während der linienmäßige Personenverkehr aufgrund des Postregals reguliert war und weiterhin ist. Im Werkverkehr wurde der Transport für Dritte untersagt. Eine Tarifkontrolle war durch die ATO zwar vorgesehen, wurde jedoch nur auf privatrechtlicher, nämlich transportgewerbeinterner Basis durchgeführt; die vom Verband vorgegebenen Tarife wurden von den zuständigen Behörden nicht für allgemeinverbindlich erklärt. Vgl. Zünd [1961, S. 123].

(26) Meyer [1976, S. 232].

(27) Meyer [1976, S. 138].

(28) Meyer [1972, S. 165 f.; 1976, S. 233] schreibt den Erfolg bei der Deregulierung der Existenz und Anwendung des Verfassungsinstruments des Volksentscheids zu und mutmaßt, daß Deregulierungsprozesse auch in anderen Ländern leichter wären, wenn auch dort die Bürger (und Marktteilnehmer) direkt über die Regulierungen zu unterscheiden hätten.

(29) Vgl. Meyer [1976, S. 232].

wie er bei Aufhebung der ATO hinsichtlich des Fahrzeugbestandes, der Transportleistungen und der Umsätze herrschte, festschreiben sollte. Dazu wurden von den Mitgliedern des neugegründeten Güterverkehrsverbandes (GW) - ursprünglich alle wichtigen Schweizer Überlandtransportunternehmen und Speditionen, die in der Gemeinschaft für den Überlandverkehr zusammengeschlossen waren - Verpflichtungen zur Kapazitätsbeschränkung und zur Preisdisziplin eingegangen, während versucht wurde, Außenseiter (Nah- und Werksverkehrsunternehmen, die nunmehr für Dritte transportieren durften) von lukrativen Transporten im Verkehr mit den Basler Rheinhäfen, vom Zulaufverkehr zur Eisenbahn und vom Auftragsverkehr für Kartellmitglieder auszusperrern (30).

Dieses Kartell, das mit der Zeit auch immer mehr unter der Bürokratisierung litt, hatte zwar offiziell bis 1960 Bestand, jedoch gelang es ihm nie, sein Ziel, den Wettbewerb zu beschränken, zu erreichen. Fast lehrbuchhaft konnte es insbesondere weder die Kapazitäts- noch die Preispolitik der Außenseiter im Zaume halten. Diesen gelang es immer wieder, die Vorschriften zu umgehen, die eigentlich zu Privilegien für die Mitglieder führen sollten. Sie paßten ihre Kapazitäten im Gegensatz zu den Kartellmitgliedern der Nachfrageentwicklung effizient an [Zünd, 1961, S. 109 ff.], unterboten die Tarife des Kartells und zwangen dadurch dessen Mitglieder zum Mitziehen [ibid., S. 120 f. und 126]. Schließlich verschafften sie sich Zugang auch zu den lukrativen Rheinhäfenverkehren [ibid., S. 118 ff.]. Der Kartellvertrag wurde schließlich im Jahre 1960 von den Schweizerischen Bundesbahnen gekündigt. Seither unterliegt der Schweizer Straßengüterverkehr keinerlei öffentlichen und privaten Einschränkungen mehr. Lediglich die im internationalen Vergleich relativ restriktive Höchstgrenze für das zulässige Gesamtgewicht der LKW von 28 Tonnen könnte als ein Marktzugangshemmnis - insbesondere für ausländische Fahrzeuge, wo der Wert mit 38-50 Tonnen wesentlich höher liegt - interpretiert werden, erscheint jedoch auch durch die topographische Lage der Schweiz und durch die Straßenverhältnisse im Alpenraum gerechtfertigt [Meyer, 1976, S. 129 f.].

Die Erfahrungen, die man in der Schweiz mit diesem nahezu entregulierten Güterkraftverkehr auch im Fernverkehr gemacht hat, werden im allgemeinen als sehr positiv bewertet. Nach 1951 und mehr noch nach 1960, als auch die letzten privatrechtlichen Behinderungen zum Marktzutritt und zur Tarifliberalisierung in der Schweiz aufgehoben worden waren, blieb das von vielen befürchtete Chaos in der Straßentransportbranche aus. Die Wettbewerbsverhältnisse neigten in der nunmehr einsetzenden Phase säkular steigender Transportnachfrage keineswegs ruinös; die bestehenden und neu hinzukommenden Transportunternehmen, die nunmehr nicht mehr administrativ vom Markt ausgesperrt wurden, konnten seither stark expandieren, über exzessive Konkursraten ist nichts bekannt geworden [Meyer, 1972, S. 165]. Auch der zusätzliche Wettbewerb seitens des Werkverkehrs, der seither für Dritte Transporte durchführen darf, hat das eigentliche Transportgewerbe bislang nicht destabilisiert [Meyer, 1976, S. 138]. Negative Auswirkungen auf die finanzielle Lage der Eisenbahnen in der Schweiz aus der Entregulierung des Straßengüterfernverkehrs dürften sich in Grenzen gehalten haben, da sie SBB selbst für die Abschaffung der Autotransportordnung mit dem Argument plädiert, daß diese nur die bestehenden LKW-Unternehmen protegierte, nicht aber den Schutz der Marktanteile der Eisenbahn garantiere [Meyer, 1972, S. 165].

(30) Vgl. zu den Maßnahmen Zünd [1961, S. 106 ff.].

II.6 Busverkehr in Großbritannien

Mit dem Transport Act 1980 und dem Public Passenger Vehicles Act 1981 ist in Großbritannien auch der erste Schritt zur Liberalisierung des Busverkehrs gemacht worden. Die britische Regulierung des Busverkehrs vor 1980, wie sie durch den Road Traffic Act 1930 normiert war, ähnelte vom Ansatz her sehr der heute noch bestehenden Regulierung des Busverkehrs in der Bundesrepublik: Die Konzessionen wurden für einzelne Linien vergeben; eine Konzession war zu versagen, wenn die beantragte Linie schon von einem anderen Unternehmen bedient wurde, wenn ruinöse Konkurrenz drohte oder wenn öffentliche Interessen (insb. aus sozialen oder raumordnerischen Gründen an einer Bedienung unrentabler Linien, die durch interne Subventionierung zu finanzieren war) dem entgegenstand [Savage, 1985, S. 4 ff.]. Dies entspricht in etwa der deutschen Regelung des § 13 II Nr. 2 a-c PBefG, wonach im öffentlichen Interesse die Genehmigung ebenfalls zu versagen ist, wenn vorhandene Verkehrsmittel und Verkehrsunternehmen den beantragten Linienverkehr schon befriedigend bedienen oder bedienen wollen Vgl. Soltwedel et al, 1986b, Teil E]. Im Ergebnis liefen bzw. laufen beide Regulierungspraktiken auf eine Monopolisierung entlang einer genehmigten Linie und den Schutz der Eisenbahn hinaus.

Das Gesetzesnovelle von 1980/81 in Großbritannien bestimmte, daß die seit 1930 bestehende Monopolisierung von Linien über 30 Meilen Länge (48 km) aufgehoben wird. Im Nahverkehrsbereich unter 30 Meilen blieb die Linienkonzessionierung einstweilen bestehen, es wurde jedoch die Beweislast im Verfahren um eine Linienkonzession umgekehrt: Nunmehr mußte nicht mehr der Bewerber um eine neue Linienkonzession nachweisen, daß der von ihm beantragte Linienverkehr den öffentlichen Interessen dient. Vielmehr oblag die Beweislast denjenigen, die der Lizenzerteilung widersprechen wollten; sie mußten jetzt nachweisen, daß die Lizenz für eine neue Linie dem öffentlichen Interesse zuwiderläuft. Zugleich wurde das "öffentliche Interesse" einschränkend definiert, und zwar dahingehend, daß durch die Erteilung der Konzession die Transportbedürfnisse der Regionen und Kommunen, die Verkehrsplanung der Regionen oder sonstige relevante Gesichtspunkte beeinträchtigt werden dürften [Savage, 1985, S. 11 ff.]. Abgesehen von der letzten Generalklausel ist das öffentliche Interesse daher enger definiert; es fehlt explizit der Bestandsschutz für etablierte Unternehmen und die staatliche Eisenbahn. Insofern wurde auch der Marktzutritt zu den lokalen Busmärkten des Nahbereichs wesentlich erleichtert. Zusätzlich wurden im Nahverkehrsbereich Feldversuche eingeleitet, bei denen auch im Nahbereich die Linienkonzessionierungspflicht aufgehoben wurde: In mehreren Regionen konnten neue Unternehmen am Markt auftreten können, ohne daß sie vom bisherigen Lizenzinhaber zurückgewiesen werden konnten (31) .

Auf der anderen Seite wurden die qualitativen Anforderungen an ein Busunternehmen heraufgesetzt: Analog zu den im deutschen Verkehrsrecht obligatorischen subjektiven Marktzugangsschranken muß ein Busunternehmen vor Aufnahme des Betriebes nachweisen, daß Eigentümer und/oder der verantwortliche Geschäftsführer eine gute Reputation genießen und fachlich qualifiziert sind, was durch polizeiliche Führungszeugnisse und das erfolgreiche Ablegen berufsständischer Prüfungen belegt wird. Außerdem ist der Nachweis zu führen, daß ein Mindestkapitalbetrag und ausreichende Wartungskapazitäten für die verwendeten Fahrzeuge vorhanden sind.

([31] Vgl. Hibbs [1982, S. 84], Committee on Scottish Affairs [1982, S. 13].

Die Lizenz ist insofern noch mit einer Kapazitätsbeschränkung verbunden, als letztgenannte Nachweise sich auf die Anzahl der zu genehmigenden Fahrzeuge auswirken [Savage, 1985, S. 11]. In einem weiteren Deregulierungsschritt werden nunmehr durch den Transport Act 1985 mit Wirkung vom 1. Oktober 1986 schließlich auch die Linienkonzessionen im Nahverkehr unter 30 Meilen landesweit - mit Ausnahme von London - abgeschafft [Secretary of State for Employment, 1986, S. 46].

Erste Ergebnisse der Deregulierung des Busverkehrs in Großbritannien liegen bislang naturgemäß nur für den Verkehr über 30 Meilen und die durchgeführten Feldversuche im Lokalverkehr vor. Es kann aber angenommen werden, daß es gerade die hier gemachten Erfahrungen waren, die die Regierung zu den weitergehenden Deregulierungsschritten ermutigt haben.

Zwar sind die Erfahrungen, die man bislang mit der Liberalisierung gemacht hat, uneinheitlich, und zwar insofern, als sich bis jetzt wenig an der Vormachtstellung der großen staatlichen Busgesellschaften geändert hat. Dabei muß man allerdings berücksichtigen, daß der weit überwiegende Teil des regelmäßigen Überland-Linienverkehrs traditionell von den staatlichen Gesellschaften "National Bus Company" und der Scottish Bus Group und deren Tochtergesellschaften betrieben und der regionale und kommunale Verkehr von Unternehmen im öffentlichen Eigentum der jeweiligen Gebietskörperschaften durchgeführt wird. Die überwiegende Zahl der daneben noch bestehenden meist sehr kleinen privaten Busgesellschaften ist dagegen vorwiegend im Zusatz-, Kontrakt-, Gelegenheits-, Werks- und Schulverkehr tätig [Hibbs, 1982, S. 20 f.]. Diese duale Marktstruktur wird daher von verschiedenen Beobachtern der fünfzigjährigen Regulierungs- und Monopolisierungspraxis zugerechnet, wobei vermutet wird, daß die beherrschende Stellung der Staatsunternehmen sich nicht von heute auf morgen beseitigen ließe, da die unternehmerische Initiative der Kleinunternehmen unter dem alten System verkümmert sei [Kilvington, Cross, 1986, S. 126 ff. und 133]. Zwar ist geplant, die großen Gesellschaften in kleinere aufzuspalten und dabei auch zu privatisieren, doch wurde dies bislang nicht in die Tat umgesetzt.

Im Gegensatz zur Bundesrepublik hat es in Großbritannien auch vor 1980 ein landesweites Intercity-Busnetz gegeben, das die meisten Städte mit London verbindet und seine Dienste zu geringeren Tarifen als die Eisenbahn, jedoch bei längeren Fahrzeiten, anbietet. Neben der Eisenbahn hat sich das Busnetz stets behaupten können (32).

Die Ergebnisse der Deregulierung des Busverkehrs in Großbritannien lassen sich im Bereich des Intercity-Busverkehr wie folgt zusammenfassen:

- Zunächst muß festgehalten werden, daß es nur wenige aktuelle Marktzutritte größeren Stils gegeben hat; meist blieben die kleineren Unternehmen auf ihren traditionellen Märkten, weil sie entweder zu klein, risikoavers oder dem Klima des Wettbewerbs entwöhnt waren [Kilvington, Cross, 1986, S. 126]. Allerdings haben einige kleinere Unternehmen in geringerem Rahmen dennoch

(32) Hibbs [1971, S. 13 ff.]. Allerdings hat die Zunahme des Individualverkehrs in Großbritannien den Marktanteil des Busverkehrs von 1951-1980 von 41 auf 9 vH an den geleisteten Personenkilometern schrumpfen lassen. Der Anteil der Eisenbahnen nahm im gleichen Zeitraum von 20 auf 6 vH ab. Vgl. Transport Committee [1985, S. 9].

Marktzutritte gewagt und waren dabei teilweise auch recht erfolgreich [Hibbs, 1982, S. 54].

- Demgegenüber haben die NBC und SBG ihre Stellung im Linienverkehr behaupten können; sie erbringen weiterhin den überwiegenden Teil des Linienverkehrs über 30 Meilen [Hibbs, 1982, S. 54]. Dennoch ist ihre Stellung nicht mehr marktbeherrschend - zumindest nicht im Licht der neueren Wettbewerbstheorie im Anschluß an Baumol, Willig [1981]. Das zeigt sowohl ihr marktstrategisches Verhalten gegenüber der Bahn als auch ihre Preis- und Qualitätspolitik sowie die Anstrengungen zu interner Kostenkontrolle.
- Unter dem Druck der Deregulierung und der folgenden aktuellen und ständig drohenden potentiellen Konkurrenz haben diese Gesellschaften sich nicht in Kartellvereinbarungen mit den staatlichen Eisenbahnen British Rails hineingewagt und stehen stattdessen mit diesen in scharfem Wettbewerb. Diese intermodale Konkurrenz ist nicht ohne Folgen für das Preis- und Kostengefüge geblieben (33).
- Landesweit sind die Preise im Intercity-Personenverkehr sowohl bei Bussen als auch bei der Bahn nennenswert gefallen, insb. die Zahl der ermäßigten Sondertarife nahm zu. Diese Entwicklung trat selbst dort ein, wo aktuelle Marktzutritte in den Busmarkt scheiterten, weil die etablierten Busgesellschaften sich gegen die Bahn durchsetzen wollten und zugleich die potentielle Konkurrenz fürchteten [Kilvington, Cross, 1986, S. 128 ff.].
- Zugleich wurde nunmehr die Preis-Leistungspalette im Omnibusverkehr ausgeweitet, wobei die kleineren Unternehmen zusammen mit Teilen der NBC bessere Qualitäten zu höheren Tarifen anboten, während andere Teilbereiche der NBC weiterhin Standard-service zu Normalkosten bereitstellten [Hibbs, 1982, S. 29, Fn. 2 und S. 54].
- Der verschärfte Wettbewerb spielte sich bislang tendenziell auf den Haupttrouten ab, während verschiedene Nebenlinien schlechter bedient oder ganz eingestellt wurden, weil durch den verschärften Wettbewerb die interne Subventionierung unrentabler durch rentabler Routen nicht mehr möglich war [Kilvington, Cross, 1986, S. 130]. Auch dieses Teilergebnis spricht nicht gegen das Zulassen von Wettbewerb, weil immer noch die interne durch eine explizite Subventionierung der hiervon Betroffenen offensteht, sei es durch Ausschreibungsverfahren für unrentable Linien, sei es durch regional gestaffelte Steuererleichterungen für die Benutzer. Auf alle Fälle hat die Deregulierung den Grad der vorher verschleierte internen Subventionierung aufgedeckt und einer rationalen Prüfung zugänglich gemacht.
- Unter dem Druck des Wettbewerbs haben die etablierten Gesellschaften auch Rationalisierungsvorteile dadurch genutzt haben, daß sie verstärkt ihre Produktion dezentralisiert haben [Hibbs, 1982, S. 70 f.],

(33) Vgl. Transport Committee [1985, S. 61 ff.]; Kilvington, Cross [1986, S. 128 f.].

- Einbußen an Verkehrsaufkommen, Verkehrsleistung und Einnahmen hat die staatliche Eisenbahn im Gefolge der Deregulierung erleiden müssen und zwar sowohl im Intercity-Verkehr als auch im Nahverkehr der Ballungsgebiete [Kilvington, Cross, 1986, S. 129 und 133 ff.]. Zu einem Wohlfahrtverlust, für den der Steuerzahler aufzukommen hätte, würde das aber nur führen, wenn die staatliche Eisenbahn aus welchen Gründen auch immer letztlich von einer Deregulierung ausgespart bliebe und ihr die Chancen und Risiken einer wettbewerblichen Koordination auf den Teilmärkten, auf denen auch sie präsent ist, vorenthalten würden.

Auf regionaler und lokaler Ebene liegen bisher erste Ergebnisse aus den "Trial Areas" vor. -Nach Angaben des Weißbuches der britischen Regierung zum Omnibusverkehr (34) konnten im lokalen Busverkehr der ausgewählten Bezirke ebenfalls wie im Intercity-Busverkehr nennenswerte Kostensenkungen und Rationalisierungsfortschritte beobachtet werden. Diese traten bald nach der probeweisen Freigabe des Marktzutritts auf und können der Deregulierung zugerechnet werden. Unter dem Druck des Wettbewerbs wurde die Bedienung der Buslinien in den "Trial Areas" billiger; nur wenige Dienste wurden eingestellt (35). Obwohl auch hier keine explizite Privatisierung vorgenommen wurde, war allein die aktuelle und potentielle Konkurrenz seitens der privaten Unternehmen ausreichend: Eine Tochtergesellschaft der staatlichen NBC konnte sich erfolgreich dem Wettbewerb privater Unternehmen stellen, jedoch nur, indem sie Rationalisierungsschritte einleitete und den Busbetrieb kostensparender organisierte. Die regionalen Aufsichtsbehörden und befragte Benutzer waren im allgemeinen mit den Ergebnissen zufrieden, einzelne Behörden beklagten jedoch, daß sicherheits- und verkehrspolitischen Erwägungen nicht genug Beachtung geschenkt würde.

Obwohl das Transport Committee [1985, S. 62] Zweifel an einer generellen Übertragbarkeit der Ergebnisse aus den "Trial Areas" auf andere Regionen hegt, weil in anderen Regionen die Quersubventionierung eine größere Rolle spielen könnte als in den "Trial Areas" empfiehlt es doch, wenigstens ein Ausschreibungsverfahren für Lizenzen - verbunden mit Sicherheits- und Qualitätskontrollen - durchzuführen, um die Chancen des Wettbewerbs um den Markt zu nutzen [Ibid., S. 65 ff.]. Dabei sei eine linienmäßige Ausschreibung einer netzmäßigen vorzuziehen, weil dadurch evtl. erforderliche Subventionsbeträge besser offenzulegen seien.

Zu ähnlichen Resultaten kommt Savage [1986] in seiner Analyse der Entwicklungen an den lokalen Busmärkten nach der Deregulierung 1980.

Auf der einen Seite kommt er zu dem Ergebnis, daß der Linienverkehr mit Bussen kein natürliches Monopol ist, weder im einfachen noch im Sinne der Verbundproduktion, denn nach empirischen Analysen der Kostenverläufe in der Bereitstellung von Busdiensten konnten keine zunehmenden Skalenerträge festgestellt werden, und Verbundvorteile, die aus der Bedienung eines Netzes gegenüber Einzellinien entstehen können, dürften schon bei relativ kleiner Netzgröße wieder verlorengelassen werden [Savage, 1986, S. 92 ff.]. Auf der anderen Seite glaubt er nachweisen zu können, daß der direkte Wettbewerb auf der Linie (Wettbewerb im Markt) mehr Ressourcen

(34) Zitiert nach Transport Committee [1985, S. 61 ff.].

(35) Das Transport Committee [1985, S. 64] weist allerdings darauf hin, daß die Kostensenkungen und das Aufrechterhalten des gesamten Netzes in den beobachteten Regionen auch auf das Fehlen einer Quersubventionierung vor der Deregulierung zurückzuführen seien.

verschlingt als durch wettbewerbsbedingte Rationalisierungsmaßnahmen gewonnen würde [Ibid., S. 248]. Dementsprechend empfiehlt er Ausschreibungsverfahren um Linien oder - in kleineren Gebieten - für ganze Verkehrsnetze für eine überschaubare Periode, damit über den Mechanismus der potentiellen Konkurrenz und des Wettbewerbs um den Markt die produktivitätssteigernden Wirkungen des Wettbewerbsprozesses genutzt werden können [Ibid., S. 255]. Möglichkeiten für Kostensenkungen bei bestehenden Unternehmen und durch den Marktzutritt neuer Unternehmungen sind nach seinen Untersuchungen noch genug vorhanden und dürften gerade dann realisiert werden, wenn der Wettbewerbsdruck noch zunimmt [Ibid., S. 223 ff.]. Innovationen im Busbetrieb in Form neuer Dienste und neuer Transportmittel wie z.B. Minibusse könnten vor allem im städtischen Bereich auftreten [Ibid., S. 233]; aber auch die Beispiele, von denen Savage im Zusammenhang mit der Aufgabe unrentabler Dienste an der Peripherie nach der Deregulierung berichtet [Ibid., S. 168 ff.], zeigen, daß über Minibusse, Linientaxen etc. auch dort unrentable kommunale Busdienste- ksotensparend ersetzt werden können. Im Grunde genommen liefern die zitierten Beispiele ein Plädoyer auch für eine Deregulierung des Taxenverkehrs, die im übrigen mit dem Transport Act 1985 ebenfalls in Angriff genommen wurde [Secretary of State for Employment, 1986, S. 47].

Die Erfahrungen mit der Deregulierung des britischen Busverkehrs sprechen deshalb per Saldo für eine stärkere wettbewerbliche Ausrichtung dieses Bereiches: Intercitylinien können in Konkurrenz zur Bahn betrieben werden und bei subventionsträchtigen örtlichen Verkehren sind Produktivitätsreserven durch Wettbewerb um den Markt zu aktivieren. Dementsprechend dürfte auch die weitgehende Deregulierung des lokalen Busverkehrs, die nunmehr ansteht, auf den per Saldo positiven Erfahrungen in den Trial Areas beruhen.

II.7 Luftverkehr in den Vereinigten Staaten

Eine wesentliche Liberalisierung des Luftverkehrs ist bisher vor allem in den Vereinigten Staaten verwirklicht worden. Wachsende Unzufriedenheit der Verbraucher über zu hohe Flugtarife, Klagen der Fluggesellschaften über mangelnde Renditen und das Heranreifen der Erkenntnis, daß die bis dahin praktizierte strenge Regulierung des Marktzutritts und der Flugtarife zu einer Reihe von wirtschaftlichen Fehlentwicklungen und Wohlfahrtsverlusten geführt hatten, wie z.B. zu überhöhten Flugtarifen, Überkapazitäten, ressourcenverschwendendem Qualitätswettbewerb bei fehlender Preiskonkurrenz (36) und Konzentrationstendenzen, waren die Auslöser für die seit Anfang der siebziger Jahre geführte Debatte um eine Deregulierung (37). Nachdem die Regierung Carter schließlich 1977 Alfred E. Kahn zum Chairman der Regulierungsbehörde für den Zivilluftverkehr (Civil Aeronautics Board, CAB) ernannte, war der Weg zur Deregulierung vorgezeichnet. Mit dem Airline Deregulation Act 1978 wurde die Liberalisierung des inneramerikanischen Luftverkehrs in die Tat umgesetzt.

An die Stelle der restriktiven Zulassungspolitik der Regulierungsbehörde CAB, die 1938, dem Jahr der Verabschiedung des Civil Aeronautics Act, für den inneramerikanischen Langstreckenverkehr lediglich 16 Gesellschaften zugelassen (38) und zwischen diesen die einzelnen Flugrelationen aufgeteilt (39), danach jedoch kein Unternehmen mehr neu lizenziert hatte [Bailey, 1985, S. 125], trat nunmehr ein System der qualitativen (technischen) Kontrolle, im wesentlichen der subjektive "fit, able and willing"-Test. Bei Vorliegen der geforderten Qualitätsmerkmale an Unternehmen und technischem Gerät können die Luftfahrtunternehmen nunmehr eine Lizenz beanspruchen und jede gewünschte Linie bedienen.

Die Tarifregulierung wurde ebenfalls weniger streng als vorher durchgeführt; seit dem 1.1.1983 sind die Tarife völlig freigegeben [Bailey, 1985, S. 127 f.]. Einer der Hauptpunkte des Airline Deregulation Act bestand im übrigen darin, daß die Lizenzbehörde CAB zum 1.1.1985 völlig aufgelöst wurde und deren Restkompetenzen an andere Behörden im U.S.-Verkehrsministerium verlagert wurden [Schatz, 1986, S. 75].

Vor der Liberalisierung hatte es eine nennenswerte Opposition gegeben seitens

- der meisten etablierten Gesellschaften, die durch die Marktzutrittsbeschränkungen in ihrem Bestand geschützt wurden (40),
- der Gewerkschaften der Luftfahrtbediensteten, die um die überhöhten Einkommen ihrer Mitarbeiter fürchteten,
- der kleineren Kommunen, die in den Genuß der CAB-Regelungen und Subventionen zur Bedienung unrentabler Nebenfluglinien gekommen waren sowie

(36) Vom Preiswettbewerb verlagerte sich der Konkurrenzprozeß auf andere Parameter wie z.B. Abflughäufigkeit, Raum- und Bequemlichkeitsangebot, Nebenleistungen, etc. Dadurch wurden Monopolrenten immer wieder in Kostenbestandteile überführt. Dies wurde von Douglas/Miller [1974] nachgewiesen.

(37) Die Studie von Douglas/Miller [1974] spielte in der Debatte eine entscheidende Rolle.

(38) Im Laufe der Jahre verringerte sich diese Zahl durch Fusionen auf 10, vgl. Kahn [1983, S. 150, Note 1].

(39) Pro Linie wurden zwei bis vier Gesellschaften lizenziert, vgl. Schatz [1986, S. 80].

(40) Wenn auch durch die Qualitätskonkurrenz auf den meisten Linien nicht alle Vorteile in Rentenform an die Eigentümer floß. Vgl. auch Fn. 36.

- vieler Flughafen-Verwaltungsgesellschaften, die mit den etablierten Gesellschaften langfristige Kontrakte eingegangen waren und sich vor diesem Hintergrund beim Bau ihrer Anlagen hoch verschuldet hatten [vgl. Kahn, 1983, S. 136].

Die Argumente gegen eine Deregulierung konzentrierten sich auf sieben Punkte [vgl. Kahn, 1983, S. 137 ff.]:

- 1) Zunächst wurde argumentiert, der Wettbewerb werde zur Ineffizienz führen; neue Wettbewerber würde die Branche destabilisieren und Oberkapazitäten mit sich bringen mit der Folge, daß Kosten und Flugpreise steigen würden.
- 2) Weiterhin würde die Liberalisierung zu Konzentrationstendenzen führen, weil nur die größten Gesellschaften diesen Konkurrenzkampf überleben würden.
- 3) Kleinere Flughäfen und Linien mit geringerem Passagier- und Frachtaufkommen würden vom Netz abgekoppelt werden, weil durch den schärferen Konkurrenzkampf auf den Hauptlinien eine interne Subventionierung der Nebenlinien nicht mehr möglich sei.
- 4) Die Beschäftigung im traditionellen Luftfahrtsektor würde zurückgehen, weil neu hinzutretende Unternehmen niedrigere Löhne und schlechtere Arbeitsbedingungen durchsetzen könnten, wodurch etablierte Unternehmen, die dazu nicht in der Lage wären, zu Entlassungen gezwungen wären.
- 5) Der verschärfte Wettbewerb würde die Sicherheit im Luftverkehr beeinträchtigen, weil unter dem dann herrschenden Wettbewerbsdruck weniger Ressourcen für Reparaturen etc. zur Verfügung ständen.
- 6) Die Deregulierung würde die finanziellen Reserven der Airlines aufzehren und ihr Standing an den Kapitalmärkten beeinträchtigen, so daß sie nicht in der Lage wären, treibstoffsparende neue Maschinen zu finanzieren.
- 7) Schließlich lautete die Argumentation, daß bereits dies regulierte inneramerikanische Luftfahrtgewerbe guten Service zu säkular real sinkenden Flugpreisen bereitstelle, so daß eine Deregulierung nicht nur aus den vorgenannten Punkten schädlich, sondern darüber hinaus überflüssig wäre [Kahn, 1983, S. 137 ff.].

i

Wie ist nun die Entwicklung in der U.S.-amerikanischen Linienluftfahrt verlaufen?

Die nach der Deregulierung dem freien Wettbewerb ausgesetzten Luftfahrtunternehmen trafen zunächst durch den weltweiten Konjunkturunbruch 1979 und die Verdoppelung der Treibstoffkosten im Anschluß an die 2. OPEC-Erdölkrise im selben Jahr sehr ungünstige gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen an. Das machte sich in der ersten Phase der Deregulierung in starken Verlusten bemerkbar. Dennoch können diese nicht primär der Deregulierung angelastet werden, weil sie erstens nicht nur die inneramerikanischen Carrier, sondern auch die IATA-Mitglieder weltweit betrafen [Sichelschmidt, 1981, S. 172 ff.] und sich zweitens in den USA auf die etablierten Trunk-Carrier konzentrierten [Schatz, 1986, S. 82]. Neu hinzutretende Firmen zeigten dagegen eine ebenso gute Performance wie die Local Carriers (41) oder die nicht dem CAB unterstehenden Unternehmen, die nur innerbundesstaatliche Dienste anbie-

(41) Die Local Carriers unterhielten bis zur Deregulierung zwischenstaatliche Netze in Ergänzung derjenigen der Trunk Carriers.

ten, und die auch in dieser Phase noch Gewinne machten [Pustay, 1983, S. 274 f.]. Daß die Verluste gerade bei den etablierten "Trunk Carriers" auftraten, läßt darauf schließen, daß der Wettbewerb der neu hinzutretenden Unternehmen erhebliche interne Ineffizienzen bei den etablierten und bis dahin geschützten Firmen aufgedeckt hat, die letztlich für die Verluste verantwortlich waren [Schatz, 1986, S. 82 ff.].

Trotz der insgesamt schwierigen Lage in der ersten Zeit nach der Deregulierung zeigt der inneramerikanische Luftverkehr mittlerweile eine bemerkenswerte Entwicklung: Bald nach der Deregulierung war eine erhebliche Anzahl von Marktzutritten zu verzeichnen, und zwar seitens

- neuer Gesellschaften wie Midway Airlines, New York Air and People's Express,
- der bislang nur als Local Carriers konzessionierten Unternehmen, die bis 1978 zwischenstaatliche Ergänzungsflugnetze zu denjenigen der großen, die Hauptlinien bedienenden Trunk Carriers betrieben und nun in deren traditionelle Märkte eindringen,
- der vor 1978 nicht dem CAB unterstehenden innerstaatlichen Gesellschaften sowie
- der Chartergesellschaften [Pustay, 1983, S. 272 f.].

Diese Marktzutritte haben die Branche entgegen den Befürchtungen in ihrer Gesamtheit nicht destabilisiert, sondern über verschärften Wettbewerbsdruck zu einer Umstrukturierung des Angebots und der Preise geführt. Unter dem Druck dieses zusätzlichen Wettbewerbs haben die Flugpreise insgesamt real nachgegeben. Nach Berechnungen von Schatz auf der Basis von Datenmaterial des CAB sanken sie im Durchschnitt real um 15 vH, von 5,15 cts/Mile in 1977 auf 4,40 cts/Mile in 1983 [Schatz, 1986, S. 84 und S. 87, Tab. 3]. Dies Ergebnis deckt sich in etwa mit Schätzungen von Bailey, wonach 1982 die Tarife real um rund 20 vH niedriger waren als 1973 [Bailey, 1985, S. 134].

Der Preiswettbewerb brachte es zugleich mit sich, daß die interne Subventionierung der Kurz- durch die Langstreckentarife, die das CAB den regulierten Trunk Carriers auferlegt hatte, nicht länger aufrechterhalten werden konnte; die Tarife im aufkommensschwachen Kurzstreckenverkehr bis 500 Meilen stiegen, diejenigen aber in aufkommensstarken Relationen aller Entfernungszonen und ebenso im gesamten Langstreckenverkehr über 500 Meilen fielen deutlich. Bailey [1985, S. 133 f.] errechnete, daß die Tarife auf den aufkommensschwachen Kurzstrecken 1984 10-14 vH über dem Niveau vor der Deregulierung lagen, diejenigen auf den Linien mit einem großen Passagieraufkommen um 30 vH darunter (42).

Auf den Langstrecken ersetzte der nunmehr einsetzende Preiswettbewerb den ineffizienten Nur-Servicewettbewerb, der sich in einer Flugplanverdichtung, einem Überangebot an Zusatzleistungen etc. niedergeschlagen hatte, wobei zugleich die Anzahl der den Passagieren eröffneten Preis-/Leistungs-Optionen stieg. Was von manchen Beobachtern als Fluch der Deregulierung gewertet wird, nämlich, daß nun auch Billig-Flüge ohne Service angeboten wurde, traf sehr schnell auf die Zustimmung der Nachfrager. Demgegenüber gab es auch eine Reihe von Fluggesellschaften, die Flüge mit luxuriösem Service zu höheren Tarifen anboten und ebenfalls ihre zahlungsbe-

(42) Vgl. auch Pustay [1983, S. 269 f. und Tabelle 1]; Graham, Kaplan, Sibley [1983].

reite Kundschaft fanden (43). Weiterhin hat es eine ganze Reihe neuer Flugverbindungen gegeben, insbesondere im Zusammenhang mit dem sogenannten "hub-and-spoke"-System, das insbesondere von den Neulingen am Markt eingeführt wurde. Dabei werden in einem strahlenförmig angelegten Netz um einen Zentral-ümsteige-Flughafen herum in diesem komplette Anschlüsse aus und nach den am Ende der Strahlen liegenden Flughäfen hergestellt. Da die neuen Unternehmen bei der Wahl ihrer Netzmittelpunkte auf bislang unterausgelastete Flughäfen zurückgegriffen haben, ist die Netzdichte trotz der Aufgabe von einigen Linien zwischen peripheren Orten gestiegen (44).

Die Deregulierung hat daher auch nicht - wie befürchtet - dazu geführt, daß kleinere Flughäfen vom Linienlufnetz abgekoppelt wurden. Im Rahmen der Netzzrationalisierungen der Newcomer und Trunksowie Local Carrier kam es allerdings zu einem Strukturwandel in der Bedienung dieser Flughäfen. Nach einer von Kahn [1983, S. 146 f.] zitierten statistischen Untersuchung des CAB verzeichneten 229 Flughäfen Bedienung durch mehr Gesellschaften, 256 gleich viele und 221 weniger als vor der Deregulierung. Bis auf periphere Flughäfen ohne Knotenfunktion, wo zwischen 1978 und 1982 11,7 vH weniger Starts und Landungen stattfanden, wiesen alle Flughäfen mit Knotenfunktion zwischen 2,4 und 10,4 vH mehr Starts und Landungen auf. Nach einer anderen Methode kommt Bailey [1985, S. 137 ff. zu ähnlichen Ergebnissen. Dabei wurden die Dienste der größeren Trunk und Local Carrier ebenso berücksichtigt wie die Flüge der kleineren Commuter-Airlines, die häufig auf kleinere Flugzeugmuster - auch Propeller-Maschinen - zurückgreifen. Danach konnten 1983 zwischen allen Flughafen-Größenklassen deutlich mehr Direktverbindungen gegenüber 1978 festgestellt werden. Kleinere Flughäfen, die nicht mehr von den großen Gesellschaften bedient wurden, konnten 21 vH mehr Abflüge zu den größeren Flughäfen und 1 vH mehr Abflüge zu anderen kleinen Flughäfen, insgesamt 10 vH mehr Abflüge, nunmehr durch Commuter-Carrier verbuchen. Die zweite Gruppe der kleinen Flughäfen, die weiterhin von mindestens einem Trunk oder Local Carrier angefliegen wurde, verzeichnete 29 vH mehr Abflüge zu größeren Flughäfen, allerdings 6 vH weniger Abflüge zu anderen kleinen Flughäfen, insgesamt 9 vH mehr. Dorman [1982] untersuchte die Situation von 50 über die ganzen USA verteilten kleineren Städte nach der Deregulierung. Er fand heraus, daß in der Mehrzahl der Fälle günstigere Verbindungen zum nächsten Knotenpunktflughafen bzw. zum Regionalzentrum bestanden; die durchschnittliche Zeitersparnis lag bei einer Stunde. Das war ebenfalls dadurch zu erklären, daß zwar Trunk- und teilweise Local Carrier die Bedienung kleinerer Flughäfen aufgegeben hatten, daß aber umgehend an deren Stelle neue oder bestehende Commuter-Carriers traten, die ihre lokalen Zubringerdienste entscheidend ausweiteten [Kahn, 1983, S. 147]. Bailey, Graham, Kaplan [1985] konnten eine durchschnittliche Zeitersparnis von 7 vH für Flüge von kleinen Flughäfen zu großen Knotenpunkten feststellen, während zwischen kleineren Flughäfen die Flugzeit um durchschnittlich 2-3 vH stieg [Bailey, 1985, S. 135 ff.].

Morrison und Winston berechneten die Wohlfahrtsgewinne, die aus niedrigeren Tarifoptionen, Zeitersparnis und größerer Wahlfreiheit, folgten. Zwar konnte nach ihrer Analyse das theoretische Wohlfahrtsoptimum (als Summe aller Konsumenten- und Produzentenrenten) auch nach der Deregulierung noch nicht erreicht werden. Im Vergleich zum Zustand der Regulation waren die Wohlfahrtsgewinne net-

(43) Pustay [1983, S. 284, auch Fn. 1]; Kyle III/Phillips [1985, S. 12 f.]; J.R. Meyer [1984, S. 166].

(44) Kahn [1983, S. 140 und 145]; Graham, Kaplan, Sibley [1983]; Bailey [1985, S. 131 f.].

to aber von beträchtlichem Ausmaß: Mindestens 6 Mrd. \$ jährlich für die Fluggäste und 2,5 Mrd. \$ jährlich für die Fluggesellschaften, berechnet in Preisen und mit den Fluggastzahlen von 1977, wobei für dieses Referenzjahr ein deregulierter Zustand simuliert wurde [Morrison, Winston, 1986, S. 31-36 und 40-41]. Wohlfahrtsgewinne aufgrund von Mehrverkehr wegen niedrigerer Tarife sind bei dieser Art von Vergleich noch nicht einmal mit eingerechnet [Ibid., S. 33].

Die Kosten des Luftverkehrs sind mit der erhöhten Wettbewerbsintensität stark zurückgegangen, die Produktivität ist gestiegen. Das gilt für alle Produktionsfaktoren:

- Die Maschinen waren trotz des zunächst rezessionsbedingt stagnierenden Passagieraufkommens durchweg besser ausgelastet als vor 1978: der Sitzladefaktor als Maßstab für Kapazitätsauslastung betrug im Durchschnitt der Jahre 1972-77 54,2 vH nach der Deregulierung 59,6 vH (45), und das, obwohl die Gesellschaften 20 vH mehr Plätze in ihren Maschinen anboten und die Zahl der Starts und Landungen zwischen Juni 1978 und 1982 um 2,3 vH stieg (46). Dies kann der Netzzrationalisierung durch das Hub-and-Spoke-System, den niedrigeren Tarifen und vor allem dem Abbau des regulationsbedingten Nur-Qualitätswettbewerb zugeschrieben werden, der zuvor mehr, dafür aber schlechter ausgelastete Flüge gebracht hätte [Bailey, 1985, S. 129 ff.].
- Drastisch waren auch die Steigerungen der Arbeitsproduktivität, ausgelöst wiederum durch die neugegründeten Unternehmen, die die effektiven Arbeitszeiten (Zeit hinter dem Steuerknüppel) von den industrieüblichen 45 auf 65 bis 70 Stunden/Monat erhöhten und die Zahl der Cockpitbesatzung von drei auf zwei senkten [Kahn, 1983, S. 140]. Zugleich konnten sie auf nicht gewerkschaftlich organisiertes Personal zurückgreifen, das zu bis zu 70 vH niedrigeren Löhnen (47) zu arbeiten bereit war. Der gewerkschaftsfreie Raum in den neugegründeten Unternehmen wurde auch dazu genutzt, Flugpersonal bei Bedarf zu Diensten am Boden bis hin zur Buchhaltung oder zum Gepäcktransport (je nach Arbeitsanfall) heranzuziehen [Schatz, 1985, S. 17]. Dies alles schlug sich in Kostendifferenzen von 25-30 vH zwischen neugegründeten und etablierten Carriern nieder, was erstere in den Preisen an die Konsumenten weitergaben und die bestehenden Unternehmen damit erheblich unter Druck setzten, ihrerseits die Kosten - insbesondere die Personalkosten - zu senken. Teilweise sind die Versuche dort auch mit Erfolg belohnt worden, etwa dadurch, daß die etablierten Gesellschaften gespaltene Gehaltsstrukturen mit niedrigeren Gehältern für neu eingestellte Mitarbeiter einführen, erhebliche Lohnkonzessionen mit den Gewerkschaften unter der Drohung, sonst in Konkurs zu gehen, aushandelten, "Snderungskonkurse" mit anschließender Neugründung ohne Gewerkschaftseinfluß durchführten oder einfach Tochtergesellschaften gründeten, die ebenfalls ohne den Einfluß der Gewerkschaften niedrigere Löhne aushandeln konnten [Kyle III, Phillips, 1985, S. 18]. Lohnzustände von 15-20 vH waren dabei keine Seltenheit [James, 1985, S. 12]. Insgesamt stieg die Arbeitsproduktivität bei den Trunk Carriern im Vergleich zu 1973 um 27 vH, bei den Local Carriern um 40 vH (48).

(45) Schatz [1986, S. 84 f., auch S. 87, Tabelle 3].

(46) Kahn [1983, S. 142 f., Tabelle 8-5 und S. 146 f., Tabelle 8-9].

(47) Verglichen mit den Löhnen bei den etablierten Gesellschaften mit gewerkschaftlich organisiertem Personal. Vgl. Schatz [1986, S. 16].

(48) Kahn [1983, S. 142 ff., insbesondere Tabelle 8-7].

Die Beschäftigung im Luftfahrtgewerbe hat daher nach der Deregulierung zu- und nicht abgenommen. Nach Berechnungen von Schatz [1986, S. 88] stieg die Anzahl der Beschäftigten bei allen Gesellschaften zusammen zwischen 1976 und 1983 um 8 vH; die Trunk Carrier beschäftigten 1983 nur noch 71 vH des Personals gegenüber 83 vH in 1977. Angesichts der erheblichen Zugeständnisse der Beschäftigten bei Entlohnung und Arbeitsbedingungen verwundert dieses Ergebnis nicht: Die Reallohnzurückhaltung in einer dank der Deregulierung prosperierenden Branche wurde mit einem Mehr an Beschäftigung belohnt und dies besonders in jenem Bereich, in dem sich der Faktor Arbeit als flexibel erwies.

Wie man aus den Statistiken über die Marktanteile im Gesamtmarkt sowie aus empirischen Untersuchungen von Graham/Kaplan/Sibley [1983] und anderen über die Wettbewerbsverhältnisse auf den einzelnen Flugrouten ablesen kann, ist der Konzentrationsgrad im inneramerikanischen Luftverkehr zurückgegangen. Der Marktanteil der zehn großen Trunk Carrier - gemessen in verkauften Passagiermeilen - nahm von 88 vH 1977 auf 75 vH 1984 ab; demgegenüber konnten die nach 1978 neugegründeten Unternehmen inzwischen einen Marktanteil von 3 vH erreichen, die Local Carrier ihren von 1977 8,4 vH auf 1984 fast 13 vH, die ehemaligen Intrastate Carrier von 2,3 vH auf über 4 vH und die Chartergesellschaften auf 1,4 vH ausdehnen (49). Graham, Kaplan [1982] fanden heraus, daß der Konzentrationsgrad auf nahezu allen Relationen nach der Deregulierung zurückgegangen war (50).

Das schließt nicht aus, daß die Zahl der Fluggesellschaften insgesamt wieder zurückgehen könnte, Gesellschaften vermehrt fusionieren und auf einigen aufkommenschwachen Relationen sogar nur eine Gesellschaft übrigbleiben könnte [James, 1985, S. 13]. Doch in diesen Fällen ist nicht zu befürchten, daß die Luftverkehrsmärkte wieder monopolisiert werden könnten, weil die Netzzrationalisierung genügend Ausweichoptionen gebracht hat und weil ständig die Gefahr neuen Markteintritts droht, so daß die am Markt befindlichen Gesellschaften durch die potentielle Konkurrenz zu kostensparender Produktion und quasi-wettbewerblichen Tarifen gezwungen wären [Ibid., S. 13 f.; Bailey, 1985, S. 143 f.]. Das wird letztlich auch durch eine Analyse von Morrison und Winston [1986, S. 60-66] bestätigt. Morrison und Winston fanden heraus, daß zwar auch nach der Deregulierung noch genügend Potential für noch mehr Wettbewerb im U.S.-amerikanischen Luftverkehr besteht. So lag der Wettbewerbsgrad auf allen betrachteten Teilmärkten noch unter dem möglichen, und auch die potentielle Konkurrenz konnte entgegen modellmäßigen Vorstellungen nicht ihre volle Wirkung entfalten. Zugleich

(49) Berechnungen von Schatz [1986, S. 84 ff., insb. S. 89, Tabelle 4] auf der Basis von Zahlenmaterial des CAB. Vgl. auch Bailey [1985, S. 138 ff., insb. S. 141, Figure 1].

(50) Dies wird auch durch eine von Kyle III und Phillips [1985, S. 15 f.] zitierte Wirtschaftsberatungsstudie von Maldutis und DeRenzi [1982] erhärtet, wonach die Konzentration auf allen Teil-Märkten abnahm. Beispielsweise sank der Anteil an ihrer jeweiligen Verkehrsleistung; den drei ausgewählte Gesellschaften auf Märkten mit einem Konzentrationsgrad von mehr als 90% Marktanteil für die vier größten Firmen erbrachten von 13,8 vH resp. 26,3 vH resp. 25,5 vH in 1978 auf 2,9 vH resp. 17,6 vH resp. 10,6 vH. Auch Graham/Kaplan/Sibley [1983] stellten (anhand des Herfindahl-Index) fest, daß der Konzentrationsgrad für alle Entfernungs- und Aufkommensbereiche abgenommen hatte [Schatz, 1986, S. 85 f.].

ergab sich aber, daß der Linienluftverkehr mindestens als "imperfectly contestable", also begrenzt angreif- und durch potentielle Konkurrenz kontrollierbar gelten kann und daß es gerade die Aktivitäten der neu am Markt aufgetretenen Gesellschaften waren, die zu den oben zitierten Wohlfahrtsgewinnen geführt haben, selbst wenn sie direkt durch Aktionen der unter Konkurrenzdruck geratenen etablierten Gesellschaften bedingt waren [Ibid., S. 64]. Interessant ist weiterhin der Grund, weshalb potentielle Konkurrenz bisher noch nicht so wirksam wie theoretisch möglich war: Nach Morrison und Winston ist die signifikanteste Variable für die Frage, ob ein etabliertes Unternehmen vom Markt verdrängt bzw. potentiellen Wettbewerb hinreichend diszipliniert wird, das Regime, mit dem die Starts und Landungen auf den Flughäfen (die sogenannten "Slots", also die im Zeitablauf-kleinste teilbare Einheiten an Start- und Landerechten auf einer Rollbahn mit zugehörigen Luftkorridoren) verwaltet werden [Ibid., S. 64], Probleme in der Vergangenheit haben sich nicht zuletzt dadurch ergeben, daß neue Gesellschaften gar nicht in der Lage waren, die knappen Start- und Landerechte von den (staatlich verwalteten) Flughafengesellschaften zu erhalten [Ibid; James, 1985, S. 13 f.]. Daraus kann man schließen, daß eine weitere Deregulierung auch im Bereich der Infrastruktur(Verwaltung) angezeigt wäre. Je marktwirtschaftlicher die knappen "Slots" zugeteilt werden, etwa durch Versteigerung in regelmäßigen Zeitabständen, desto weniger würden Neulinge vom Marktzutritt abgehalten. Zugleich würde den Flughafengesellschaften mit einem solchen marktwirtschaftlichen Regime wie der Versteigerungslösung ein effizientes Prognoseinstrument für Kapazitätserweiterungen in die Hand gegeben.

Kahn [1983, S. 148 f.] hebt hervor, daß auch das Sicherheitsniveau im inneramerikanischen Luftverkehr nach der Deregulierung nicht schlechter geworden ist. Die Anzahl der tödlichen Unfälle pro 100 Millionen Passagiermeilen betrug bei den Trunk- und Local Carriers von 1971-77 im Durchschnitt 0,108 und bei den Commuter Airlines 5,0. Nach der Deregulierung sanken diese Werte bis 1982 auf 0,042 resp. 4,0. Die 20 größten Commuter Airlines, die mehr und mehr in die Rolle der Local Carriers bei der Bedienung peripherer und kleinerer Flughäfen geschlüpft sind, haben inzwischen die Werte der voll lizenzierten Gesellschaften erreicht [Meyer et al., 1981, S. 88-94].

Was das finanzielle Standing der Fluggesellschaften am Kapitalmarkt angeht, so haben insbesondere die Newcomer keine Schwierigkeiten gehabt, ihren Marktzutritt finanzieren zu lassen. Wie Kahn [1983, S. 148 f.] aber zu Recht bemerkt, waren Probleme, die teilweise die etablierten Gesellschaften hatten, ein deutliches Zeichen für die Marktbewertung ihrer Performance und ein besserer Schutz vor Überkapazitäten als jede Kapazitätskontrolle durch das CAB, die im Gegenteil erst zu den Überkapazitäten geführt hat.

Zusammenfassend kann man daher sagen, daß die Deregulation des Luftverkehrs in den USA per saldo eindeutig von Vorteil war, weil die Preise und Kosten real gesunken sind, die eingesetzten Ressourcen besser eingesetzt und ineffiziente Verwendungen abgebaut wurden und das Gewerbe heute mehr Leistungen als vor der Deregulierung zu geringeren privaten und sozialen Kosten pro Leistungseinheit erbringt. Nicht vergessen werden sollte der Umstand, daß sich auch die Wahlfreiheit der Konsumenten verbessert hat.

III. Abschließende Würdigung

Die in diesem Papier vorgestellten Beispiele von Deregulierungsexperimenten auf Verkehrsmärkten des Auslandes haben übereinstimmend eines gezeigt, nämlich daß auch die Verkehrsmärkte wettbewerblich koordiniert sind und kein Anlaß dafür besteht, daß der Wettbewerbsmechanismus durch eine staatliche Kontrolle ersetzt werden müßte. Die auch diesen Ländern vor der Deregulierung befürchteten Symptome des Marktversagens sind nicht aufgetreten; statt dessen hat die Deregulierung bewirkt, daß das Transportwesen und mit ihm die jeweilige Volkswirtschaft nicht mehr die Lasten des staatlichen Versagens im Regulierungsprozeß tragen mußte.

Das vornehmliche Ziel des staatlichen Eingreifens in das Geschehen auf den beobachteten Transportmärkten, das hier wie in der Bundesrepublik darin bestand, die meist staatlichen Eisenbahnen vor Wettbewerb zu schützen, konnte durch die Beschränkung des Wettbewerbs ohnehin nicht erreicht werden oder stand, wo es partiell erfüllt wurde, für das administrative Aufrechterhalten einer unproduktiven Aufteilung der Verkehrsströme auf die einzelnen Verkehrsträger.

In allen vorgestellten Fällen konnten nach der Deregulierung in den betroffenen Bereichen

- spürbare Produktivitätsverbesserungen und ein effizienterer Einsatz der Faktoren,
- im Durchschnitt niedrigere Preise für Transportleistungen,
- eine den jeweiligen Grenzkosten besser angepaßte Struktur der Preise,
- ein stärkerer Wettbewerb auf der Faktorseite, verbunden mit niedrigeren Faktorkosten und
- eine erweiterte Preis-Leistungs-Palette

beobachtet werden. Umgekehrt fehlten Anzeichen dafür, daß Nachfrager nach Transportleistungen abseits der Hauptmagistralen durch die Deregulierung nicht nennenswert benachteiligt wurden.

Anpassungsprobleme an den Wettbewerb waren fast überall zu verzeichnen, da durch das Aufheben der Marktzutrittsbeschränkungen und staatlichen Preiskontrollen die Basis für den Verzehr von Monopolrenten in den etablierten Unternehmen - auch in Form von überhöhten Kosten, X-Ineffizienz oder exzessivem Leistungswettbewerb - erodiert wurde und sich die Marktteilnehmer erst wieder an den Wettbewerb gewöhnen mußten. Nicht jedes Unternehmen war dazu in der Lage, so daß die Anpassung stets mit einem Anstieg der Konkursrate einherging. Dies war aber gerade der notwendige marktwirtschaftliche Reinigungsprozeß. Nach der Anpassungsphase zeigte sich aber überall, daß ruinöse Konkurrenz im Sinne einer permanenten Störung der wettbewerblichen Koordination nicht stattfand. Auch das "zyklische Atmen der Marktstruktur" wie im Falle des U.S.-amerikanischen Luftverkehrs kann nicht dahingehend interpretiert werden, daß die Verkehrsmärkte von sich aus wieder monopolisierbar wären und deshalb abermals der staatlichen Kontrolle bedürftig. Denn gerade in diesem Fall ist das Modell eines angreifbaren Marktes realisiert, bei dem wieder neue Anbieter auftreten würden, sobald Konzentrationstendenzen den verbliebenen Anbietern Anreize und Möglichkeiten für monopolistische Praktiken bieten würden. Wohl aber gilt nun in allen betroffenen Bereichen, daß der Markt nun fehlerhaftes Management, schlechtere Leistungen oder überhöhte Kosten - zum Nutzen der Nachfrager nach Transportleistungen - nachhaltig bestraft.

Insgesamt können daher die Erfahrungen mit der Deregulierung ausländischer Verkehrsmärkte als positiv eingestuft werden und als prinzipielles Vorbild für eine Deregulierung der Verkehrsmärkte der Bundesrepublik gelten.

Literaturverzeichnis

- ABERLE, Gerd, Coirunent on Moore, pp. 174-182, in: Herbert Giersch (Ed.), New Opportunities for Entrepreneurship, Symposium 1983, Institut für Weltwirtschaft Kiel, Tübingen 1984.
- ALEXIS, Marcus, The Political Economy of Federal Regulation of Surface Transportation, S. 115-131, in: Roger G. NOLL/Bruce M. OWER (eds.), The Political Economy of Deregulation, Interest Groups in the Regulatory Process, Washington/D.C. 1983.
- BABCOCK, Michael W., Efficiency and Adjustment: The Impact of Railroad Deregulation, pp. 1-19, dn: CATO Institute Policy Analysis, No. 33, January 31, 1984.
- BAUM, Herbert, Staatlich administrierte Preise als Mittel der Wirtschaftspolitik. Eine empirische Erfolgskontrolle für die Bundesrepublik Deutschland, Baden-Baden 1980.
- BAYLEY, Elizabeth E., "Airline Deregulation in the United States: The Benefits Provided and the Lessons Learned". International Journal of Transport Economics (Rivista Internazionale di Economia dei Traporti), Vol. 12, Roma 1985, No.2 (June), S. 119-144.
- , David R. GRAHAM, David P. KAPLAN, Deregulating the Airlines. Cambridge, Mass., and London 1985.
- BAYLISS, Brian T., Der englische Güterkraftverkehr im freien Wettbewerb, Vortrag gehalten am 14.9.1973 vor der Bezirksvereinigung Köln der Deutschen Verkehrswissenschaftlichen Vereinigung, Köln 1973(a).
- , The Road Haulage Industry since 1968, Department of the Environment, London 1973(b).
- , The Small Firm in the Road Haulage Industry, Committee of Inquiry on Small Firms, Research Report No. 1, London 1971.
- BEILOCK, Richard, James FREEMAN, Deregulated Motor Carrier Service to Small Communities, S. 71-82, in: Transportation Journal, Louisville, Ky., Vol. 23, 1983/84, No. 4, Summer 1984.
- BIEDERMAN, Paul, The U. S. Airline Industry. End of an Era. New York 1982.
- BREEN, Denis A., Regulatory Reform and the Trucking Industry: An Evaluation of the Motor Carrier Act of 1980. Federal Trade Commission, Bureau of Economics, March 1982.
- BUREAU OF COMPETITION POLICY, RESEARCH BRANCH (BCP), Consumer and Corporate Affairs Canada, Trucking Industry: Analysis of Performance, Ottawa 1982.
- BUREAU OF TRANSPORT ECONOMICS, The Long Distance Road Haulage Industry, Canberra 1979.
- BUTTON, Kenneth John, Road Haulage Licensing and EC Transport Policy, Adlershot 1984.

- CARR, D.W. et al. , Truck-Rail Competition in Canada. Royal Commission on Transportation, Vol. III, Ottawa 1962.
- CHOW, Garland, Rate and Cost Analysis of For-Hire Trucking: Provincial Comparisons, Ottawa 1982.
- COMMITTEE ON CARRIERS' LICENSING (CCL), Report to the Ministry of Transport, London 1965.
- COOPER, Pam, Motor Carrier Bankruptcy, and Competition, Paper prepared for Consumer and Corporate Affairs Canada for the Interdepartmental Committee on Transportation Competition and Regulation, Ottawa 1980.
- DOUGLAS, George W., James C. MILLER; Economic Regulation of Domestic Air Transport: Theory and Policy, Washington 1974.
- ELLISON, Anthony P., Regulatory Reform in Transport: A Canadian Perspective, S. 4-19, in: Transportation Journal, Louisville, Ky., Vol. 23. 1983/84, No. 4, Summer 1984.
- FELS, Allan, Theories of Economic Regulation and Their Application to Australia, Monash University Department of Economics, Seminar Paper no. 1/81, Monash University, February 1981.
- FORSYTH, J.P., The Australian Transport Industry: Regulation and Its Alternatives, S. 22-46, in: P.J. FORSYTH, Juanita M. KREPS and Peter SCHERER, Regulation and Deregulation Centre for Applied Economic Research Paper No. 17, University of New South Wales, October 1982.
- GRAHAM, David R., Daniel P. KAPLAN, Airline Deregulation in Working, pp. 26-32, in: Regulation, Vol. 6, 1982 (May/June).
- , -, David S. SIBLEY, Efficiency and Competition in the Airline Industry, pp. 118-138, in: Bell Journal of Economics, Vol. 14, New York 1983, No. 1 (Spring).
- HIBBS, John, Transport for Passengers. A study in enterprise without licence. The Institute of Economic Affairs, Hobart Paper No. 23, 2nd. edition, London 1971.
- , Transport-Accountability and Consumer Choice, in: National Westminster Bank Quarterly Review, London, February 1976, S. 58-68.
- , Transport without Politics...? A study of the scope for competitive markets in road, rail and air, The Institute of Economic Affairs, Hobart Paper No. 95, London 1982.
- INTERSTATE COMMERCE COMMISSION (ICC), Office of Policy Analysis, The Effect of Regulatory Reform on the Trucking Industry: Structure, Conduct and Performance, Preliminary Report, Washington/D.C., June 1981.
- JAMES, George W., "Airline Deregulation: Has It Worked?". Business Economics - The Journal of the National association of Business Economists. Vol. 20, 1985, No. 3 (July) , S. 11-14.

- KAHN, Alfred, E., "Deregulation and Vested Interests: The Case of Airlines". In: Roger G. NOLL and Bruce M. OWEN (Eds.), The Political Economy of Deregulation. Interest Groups in the Regulatory Process, Washington/D.C. 1983, S. 132-151.
- KILVINGTON, Russell P., Anthony K. CROSS, Deregulation of Express Coach Services in Britain. Oxford Studies in Transport. Aldershot 1986.
- KLYMCHUK, Andrew B., Motor Carrier Rate of Return Analysis: Selected Markets, Report prepared for Consumer and Corporate Affairs Canada for the Interdepartmental Committee on Transportation Competition and Regulation, Ottawa 1982.
- KOLSEN, Helmut M., The Economics and Control of Road-Rail Competition, A Critical Study of Theory and Practice in the United States of America, Great Britain, and Australia, Sidney 1968.
- KYLE III, Reuben, Laurence T. PHILLIPS, Airline Deregulation: Did Economists Promise Too Much or Too Little, pp. 3-25, in: The Logistics and Transportation Review, Vol. 21, Vancouver 1985, No. 1 (March).
- MALDUTIS, Julius, Cathleen DERENZI, The Airlines: Industry Concentration - Update, New York, Salomon Brothers Inc., December 10, 1982 (unveröffentlichtes Manuskript).
- MASSENBERG, Hans-Joachim, Deregulierung des Güterverkehrs in der Bundesrepublik Deutschland - Eine kritische Analyse vor dem Hintergrund der US-amerikanischen Deregulierungsdiskussion, Göttingen 1981.
- MCRAE, James J., David M. PRESCOTT, The Effects of Economic Regulation on the Canadian Common Carrier Industry, Ottawa 1979(a)
- MCRAE, James J., David M. PRESCOTT, The Structure of Rates in the Canadian For-Hire Trucking Industry: A Further Analysis, Ottawa 1979(b).
- MEYER, Hans-Reinhard, Verkehrswirtschaft und Verkehrspolitik. Aktuelles und Grundsätzliches, Bern/Stuttgart 1976.
- , Wettbewerbsprobleme der Verkehrswirtschaft, in: Hugo Sieber und Egon Tuchtfeldt (Hrsg.), Wettbewerbspolitik in der Schweiz, Bern/Stuttgart 1972, S. 161-180.
- MEYER, John R. et al., Airline Deregulation: The Early Experience, Boston 1981.
- MINISTRY OF TRANSPORT (CANADA), Freedom to Move, a Framework for Transportation Reform. Ottawa, July 1985.
- MORRISON, Steven, Clifford WINSTON, The Economic Effects of Airline Deregulation. Brookings Studies in the Regulation of Economic Activity. Washington, D.C., 1986.
- MOORE, Thomas Gale, Trucking Regulation, Lessons from Europe, AET-Hoover Policy Study No. 18, Washington/D.C. 1976.

- , Deregulating Ground Transportation, S. 136-157, in: Herbert GIERSCH (Ed.), New Opportunities for Entrepreneurship, Symposium 1983, Tübingen 1984.
- MÜLLER, Jürgen, Ingo VOGELSANG, Staatliche Regulierung, Regulated Industries in den USA und Gemeinwohlbindung in wettbewerblichen Ausnahmebereichen in der Bundesrepublik Deutschland, Baden-Baden 1979.
- NELSON, James C, Regulatory Performance in Surface Freight Transportation in Australia, Canada, Great Britain and the USA, S. 133-206, in: International Journal of Transport Economics, Vol. VII, Rom 1980, No. 2 (August).
- PRYKE, Richard, John DODGSON, The British Rail Problem, A Case Study in Economic Disaster, Boulder, Colorado 1975.
- PUSTAY, Michael W., Deregulating Air Transportation, pp. 265-286, in: Herbert GIERSCH (Ed.), Reassessing the Role of Government in the Mixed Economy. Symposium 1982, Institut für Weltwirtschaft Kiel, Tübingen 1983.
- ROSENGREN, Eric, George WEBB, The Australian Road Freight Industry: Is there a Need for Government Regulation?, S. 299-308, in: Australian Economic Papers, Vol. 20, Adelaide 1981, No. 37 (December).
- SAVAGE, Ian, The Deregulation of Bus Services. Institute for Transport Studies, No.1. Aldershot 1985.
- SCHATZ, Klaus-Werner, "Stand und Begründungen der Regulierung im Luftverkehr - Möglichkeiten und Grenzen der Deregulierung". In: Deregulierung als ordnungs- und prozeßpolitische Aufgabe. Bericht über den wissenschaftlichen Teil der 48. Mitgliederversammlung der Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute e.V. in Bonn am 9. und 10. Mai 1985. Berlin 1986.
- SECRETARY OF STATE FOR EMPLOYMENT, Building Businesses... Not Barriers. Whitebook, presented to British Parliament. London, HMSO, May 1986.
- SEIDENFUS, Hellmuth Stefan, "Comment on Moore". In: Herbert GIERSCH (Ed.), New Opportunities for Entrepreneurship, Symposium-1983, Institut für Weltwirtschaft Kiel, Tübingen 1984, S. 183-191.
- SICHELSCHMIDT, Henning, Die neue Luftverkehrspolitik der Vereinigten Staaten - im Modell für Europa. Kieler Diskussionsbeiträge Nr. 81, Kiel, Oktober 1981.
- , Wettbewerb statt staatlicher Regulierung - Wege zu einem besseren Luftverkehrssystem in Europa, Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 100, Kiel, August 1984.
- TRANSPORT COMMITTEE OF THE HOUSE OF COMMONS, Second Report, Session 1984-85, Financing of Public Transport Services, The Buses White Paper, HMSO, London 1985.

WESTERN TRANSPORTATION ADVISORY COUNCIL (WESTAC), ünder Debate:
The Framework for Canadian Trucking. WESTAC-Briefing, a Special
edition of the WESTAC Newsletter, Vol. 12, Vancouver, B.C.,
Canada, 1986, No. 1 (January).

ZÜND, Lorenz, "Von der vertraglich gebundenen zur freien Konkur-
renz im Güterverkehr Schiene/Straße". Schweizerisches Archiv
für Verkehrswissenschaft und Verkehrspolitik, 16. Jg., Zü-
rich, 1961, Nr. 2, S. 105-141.

Zeitungsartikel und Presseverlautbarungen

O.A., "Deutsche Ordnung kein Muster für die EG". Handelsblatt vom
17.Okt. 1985.