

Görgens, Egon

Article — Digitized Version

Wachstumseffekte der Wettbewerbspolitik

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Görgens, Egon (1972) : Wachstumseffekte der Wettbewerbspolitik, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 52, Iss. 1, pp. 38-42

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134354>

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.

Wachstumseffekte der Wettbewerbspolitik

Egon Görgens, Nürnberg

Will man die Beziehungen zwischen Wettbewerb und Wirtschaftswachstum einer empirischen Überprüfung unterziehen, kommt man ohne Spezifizierung des theoretischen Bezugs nicht aus. Das Modell der „vollständigen Konkurrenz“, in dem die Analyse des Marktgeschehens auf entscheidungslogische Aspekte reduziert ist, eröffnet selbstverständlich keinen Zugang zu Wachstumsproblemen. Der Hinweis auf die Konzeption(en) des „funktionsfähigen Wettbewerbs“ genügt zur Präzisierung ebenfalls nicht, da unter dieser Vokabel inzwischen wettbewerbspolitische Empfehlungen formuliert werden, die von der Forderung nach „freiem Wettbewerb“ bis zur ausdrücklichen Förderung von Wettbewerbsbeschränkungen (z. B. Unternehmenszusammenschlüssen) zur Erlangung „optimaler Funktionsfähigkeit“ reichen.

Rolle des Wettbewerbs im Entwicklungsprozeß

Als theoretischer Bezugspunkt zweckmäßig erscheint der Ansatz bei der umfassenden marktsoziologischen Fragestellung der Klassiker nach der Rolle des Wettbewerbs im Entwicklungsprozeß. Sie suchten nach einer *effizienten Organisation der Wirtschaft*, die sie dann als gegeben ansahen, wenn die wirtschaftliche Tätigkeit durch den Wettbewerb gesteuert wird.¹⁾ Die Funktionsweise des marktwirtschaftlichen Interaktionssystems basiert nach dieser Vorstellung auf posi-

¹⁾ Vgl. J. M. Letliche: Adam Smith and David Ricardo on Economic Growth. In: B. F. Hoselitz (Hrsg.): Theories of Economic Growth, Glencoe/III. 1960, S. 84.

Dr. Egon Görgens, 30, Dipl.-Kaufmann, ist wissenschaftlicher Assistent im Institut für Industrie- und Verkehrspolitik der Universität Erlangen-Nürnberg.

tiven und negativen finanziellen Sanktionen (Gewinn und Verlust), die als Regulativ individueller Interessen und gleichzeitig als Anreiz zur Leistungssteigerung wirken.²⁾ Der Wettbewerb ist der Mechanismus, mit dessen Hilfe „neue Kombinationen“ bekanntgemacht und eventuell durchgesetzt werden können. Entscheidend ist hierbei, daß dieses Anreiz- und Steuerungssystem ohne zentrale autoritäre Kontrollen auskommt³⁾ und daß es nur dann effizient arbeitet, wenn die Freiheitsspielräume der Marktteilnehmer nicht durch restriktive Praktiken der Unternehmer, staatliche Eingriffe in den Wirtschaftsablauf und Privilegien beeinträchtigt werden.

Die positiven Wachstumswirkungen des Wettbewerbs – als eine der Dimensionen ökonomischer Effizienz – werden also dem *wettbewerblischen System* insgesamt im Vergleich zu Regulierungssystemen, die auf zentralen Anordnungen basieren, zugeschrieben. Wettbewerb erscheint aus dieser Sicht somit ganz allgemein als ein besonders geeignetes Verfahren zur Entdeckung und Ausnutzung von Wachstumschancen.⁴⁾

Die empirisch relevante These lautet dementsprechend, daß die ökonomische Effizienz verschiedener Volkswirtschaften um so höher ist, je

²⁾ Wie Wettbewerbsprozesse ablaufen und welche Wachstumseffekte hieraus erwachsen, hat später Schumpeter wohl am deutlichsten formuliert. Die Durchsetzung neuer Kombinationen (neue Produkte, Techniken, Organisationsformen etc.) besteht nach ihm im Nieder Konkurrieren der alten, ohne daß freilich ex ante gesagt werden könnte, wie im Einzelfall die Ergebnisse dieses Prozesses konkret aussehen werden. (J. A. Schumpeter: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. 5. Aufl., Berlin 1952, S. 101.)

³⁾ Vgl. H. Albert: Markt und Organisation: Der Marktmechanismus im sozialen Kräftefeld. Wieder abgedruckt in: Marktsoziologie und Entscheidungslogik, Neuwied und Berlin 1967, S. 399 f.

⁴⁾ Mit Bezug auf die allgemeine ökonomische Effizienz des wettbewerblischen Systems vgl. F. A. v. Hayek: Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. Abgedruckt in: Freiburger Studien, Tübingen 1969, S. 249 ff.; sowie E. Hoppmann: „Neue Wettbewerbspolitik“: Vom Wettbewerb zur staatlichen Mikro-Steuerung. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 184, Heft 4–5 (1970), insbesondere S. 404 ff.

mehr es gelingt, die Wettbewerbsfähigkeit des marktwirtschaftlichen Systems zu erreichen und zu sichern. Die Wettbewerbsfähigkeit des marktwirtschaftlichen Systems ist dann gesichert, wenn sich die Wettbewerbsprozesse frei entfalten können und nicht durch staatliche oder private Machtstellungen kontrolliert werden. Dies bedeutet nicht, daß in einem solchen System keine Machtstellungen existierten. Leistungsbedingte Überlegenheit im Konkurrenzkampf verleiht immer eine gewisse Macht. Worauf es ankommt, ist, daß solche Positionen nicht – durch Absprachen, Zusammenschlüsse oder Privilegien abgesichert – ihren temporären Charakter verlieren.

Mängel des Marktstrukturkonzepts

Diese Wettbewerbskonzeption steht im strengem Gegensatz zu Vorschlägen, anhand bestimmter Kriterien wachstumsoptimale Marktstrukturen zu formulieren.⁵⁾ Die hiervon abgeleiteten wettbewerbspolitischen Empfehlungen kann man als Wettbewerbs-Technologie bezeichnen, nach der im Hinblick auf politische Ziele (Wachstum, Produktivität) bestimmte Mittel (Marktstrukturen) eingesetzt werden sollen. Diese Ansätze haben insbesondere drei wichtige Mängel:

H Hält man bestimmte Marktstrukturen in bezug auf konkrete Ziele wie Wachstum oder technischer Fortschritt für optimal und will man diese Ziele erreichen, dann müssen diese Strukturen konstant bleiben. Sieht man im Wettbewerb aber eine Tätigkeit, die u. a. im Kampf um Marktanteile besteht, bleiben die Strukturen nur zufällig gleich. Bestimmte Marktformen sind also als Kriterien wettbewerbslicher Tätigkeit inadäquat.⁶⁾

V Will man mit Hilfe von Strukturkriterien Wettbewerbsprozesse erfassen, muß man die Annahme zugrunde legen, daß innerhalb bestimmter Marktstrukturen typische, etwa für das Wirtschaftswachstum besonders günstige Verhaltensweisen vorliegen. Vorausgesetzt, daß diese Annahme zutrifft, bedeutet dies, daß mit der Fixierung bestimmter Marktstrukturen automatisch bestimmte Verhaltensweisen festgelegt würden, was mit freiem Wettbewerb im marktwirtschaftlichen System unvereinbar ist.

C Die Starrheit des Marktstrukturkonzepts ließe sich verringern, wenn zur Klassifikation große Bereiche (z. B. Unternehmen bis 200 Beschäftigte, von 201–500 Beschäftigte etc.) zugrunde gelegt werden, so daß Verschiebungen innerhalb dieser

⁵⁾ Die Marktform des „weiten Oligopols“ steht bekanntlich bei E. Kantzenbach (Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, Göttingen 1966) im Vordergrund.

⁶⁾ Diese Feststellung traf H. C. Recktenwald (Zur Lehre von den Marktformen. Wieder abgedruckt in: A. E. Ott (Hrsg.): Preistheorie, Köln-Berlin 1965, S. 80) bereits vor 20 Jahren.

Größenordnungen durchaus zulässig sind. Abgesehen davon, ob man solche Unternehmensgrößen zur Definition wettbewerbslicher Tätigkeit als zweckmäßig betrachtet, die behaupteten Zusammenhänge sind empirisch nicht haltbar. Trotz aller Schwierigkeiten, die mit empirischen Tests verbunden sind, lassen die Ergebnisse der Antitrust-Hearings in den USA aus den Jahren 1964-1968 den recht sicheren Schluß zu, daß z. B. die Behauptung, große Unternehmen (Oligopole) seien im Hinblick auf Wirtschaftswachstum und technischen Fortschritt überlegen, keine allgemeine Gültigkeit beanspruchen kann.⁷⁾ Eine wachstumsoptimale Marktstruktur ist also bislang empirisch nicht nachweisbar.

Die Hauptgründe für die widersprüchlichen Ergebnisse dürften darin liegen, daß bestimmte Marktstrukturen nicht generell mit ebenso bestimmten Verhaltensweisen assoziiert werden können. Wenn tatsächlich Wettbewerb herrscht, kann ein Unternehmen in der Regel nicht wissen, welche neuen „Daten“ ihm von seinen Konkurrenten gesetzt werden. Aufgrund irgendeiner Marktstruktur kann deshalb a priori nicht gesagt werden, wie die Wettbewerbsprozesse ablaufen und welche konkreten Ergebnisse sie haben werden. Dies schließt jedoch nicht die These aus, daß die ökonomische Effizienz im allgemeinen höher ist, wenn sie das Ergebnis von Wettbewerbsprozessen anstatt mehr oder weniger zentraler Regulierung ist.

Bestimmung der Wettbewerbsintensität

Will man diesen vermuteten Zusammenhang prüfen, ergibt sich allerdings die Schwierigkeit, den Grad der Wettbewerbsfähigkeit bzw. Wettbewerbsintensität verschiedener Volkswirtschaften operational zu definieren. Einen Indikator für die gesamtwirtschaftliche Wettbewerbsintensität, der es erlaubte, eine Rangfolge zwischen verschiedenen Volkswirtschaften zu bilden, gibt es nicht. Es läßt sich jedoch ermitteln, in welcher Art, welchem Umfang und mit welchem Erfolg in verschiedenen Ländern Vorkehrungen getroffen wurden, die Wettbewerbsfähigkeit des marktwirtschaftlichen Systems zu erhöhen, zu erhalten oder abzubauen. Hierzu erscheinen zunächst Informationen über die drei folgenden staatlichen Aktionsbereiche wichtig:

Art und Umfang der Einflußnahme des Staates auf den Wirtschaftsprozess: In dem Maße, wie der Staat in den Wirtschaftsablauf direkt eingreift, ist der Spielraum rivalisierender Aktionen eingeschränkt. Wettbewerbsbeschränkende Effekte kön-

⁷⁾ Vgl. H. Petry: Technischer Fortschritt, Integration, internationale Wettbewerbsfähigkeit und Unternehmensgröße. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. Bd. 183, S. 271 ff.

nen auch durch Mittel staatlicher Globalsteuerung entstehen. So wird der wettbewerbliche Leistungsdruck durch die Erhaltung eines Nachfrageüberhangs mittels expansiver Geldpolitik stark reduziert.

Die wettbewerbspolitischen Maßnahmen und institutionellen Bedingungen im Inland: Die bedeutendsten Elemente sind die Wettbewerbsgesetzgebung und ihre praktische Handhabung. Neben den Bestimmungen über Kartellabsprachen, marktbeherrschende Unternehmen, Unternehmenszusammenschlüsse und vertikale Preisbindung sind auch Vorschriften einzubeziehen, welche die freie unternehmerische Betätigung Dritter (etwa Beschränkung der Niederlassungsfreiheit und allgemeiner Konzessionszwang) einengen.

Wettbewerblich relevante Maßnahmen, welche die Beziehungen mit dem Ausland betreffen: Maßnahmen, die den Zugang ausländischer Unternehmer zu den Inlandsmärkten beschränken, verringern den Wettbewerbsdruck. Ihr Einfluß ist über den quantitativen Aspekt hinaus noch deshalb besonders wichtig, weil sie in der Regel keine sozialen Bindungen etwa infolge gemeinsamer Ausbildung oder Mitgliedschaft in Verbänden zu den inländischen Unternehmern haben und daher aggressiver sind. Das wichtigste Instrument dieser Wettbewerbsbeschränkungen ist die Einfuhrpolitik, sei es durch (fallweise) Zollerhebungen, Kontingentierungen, oder sei es durch diskriminierende sachliche Erfordernisse, die an die potentiellen Importgüter gestellt werden.

Institutionelle Vorkehrungen gegen Beschränkungen des Wettbewerbs reichen jedoch nicht aus, wenn in der allgemeinen gesellschaftlichen Wertvorstellung eine Abneigung gegen rivalisierende unternehmerische Aktionen besteht. Um etwas über die effektive Wettbewerbsintensität einer Volkswirtschaft aussagen zu können, bedarf es daher eines Bindegliedes zu den wettbewerbspolitischen Instrumenten⁸⁾, das als „Einstellung zum Wettbewerb“ bezeichnet werden soll.

Bildung einer Rangordnung

Es bereitet nun einige Schwierigkeiten, aus Informationen zu den vier Kriterien eine Rangordnung für eine Reihe von Ländern nach dem relativen Grad ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu konstruieren. Quantitative Informationen liegen nur für wenige Länder und darüber hinaus nur für Teilaspekte der vier Kriterien vor. So lassen sich einige Anhaltspunkte für den Umfang staatlicher Einflußnahme auf den Wirtschaftsprozess den Ergebnissen

der Befragung nach dem relativen Planungsgrad verschiedener Länder durch Ross⁹⁾ entnehmen. Für den Restriktionsgrad der Geldpolitik kann die Untersuchung von Wieners herangezogen werden.¹⁰⁾ Für die Strenge der Wettbewerbsgesetzgebung gibt es kein quantitatives Kriterium; die Unterscheidung nach Verbots- oder Mißbrauchsprinzip ermöglicht jedoch eine grobe Klassifizierung. Nähere Informationen lassen sich aus den Veröffentlichungen der nationalen Kartellbehörden ersehen. Das Gewicht des außenwirtschaftlichen Bereichs kann zunächst anhand der Außenhandelsquote abgeschätzt werden. Anhaltspunkte für die außenwirtschaftliche Liberalisierung geben die Veröffentlichungen der OEEC über den Abbau von Importbeschränkungen.¹¹⁾ Für die Wettbewerbsmentalität gibt es keinen unmittelbaren Indikator. Als Ersatz kann lediglich auf die von McClelland als wachstumsrelevant gefundene Variable „Leistungsbedürfnis“ zurückgegriffen werden.¹²⁾ Dieses Leistungsbedürfnis kann isoliert jedoch nur als notwendige, nicht aber als ausreichende Bedingung für Wettbewerbshandlungen angesehen werden. Damit sich das Leistungsstreben vorwiegend in Wettbewerbsstrategien äußert, müssen zusätzlich Vorkehrungen gegen Wettbewerbsbeschränkungen vorliegen.

Detaillierte Abstufung nicht möglich

Soweit quantitative Informationen bestehen, läßt sich für jedes einzelne Kriterium eine Rangfolge der untersuchten Länder bilden. Bei der Zusammenfassung der vier Kriterien entsteht jedoch das Problem, den einzelnen Kriterien ein bestimmtes Gewicht zuzumessen, da die einfache Durchschnittsbildung bei Rangzahlen nicht möglich ist. Man kommt deshalb nicht umhin, sich einen Gesamtüberblick über die wettbewerbsrelevanten Tatbestände und ihre Änderungen eines jeden Landes für einen bestimmten Untersuchungszeitraum zu verschaffen, um dann im Vergleich zu anderen Ländern die relative Wettbewerbsposition zu ermitteln. Da bei einem solchen Verfahren viele qualitative Informationen zu berücksichtigen sind, die selbst oder deren Interpretationen auf intersubjektiv schwer nachprüfbareren Wertungen basieren können, ist eine detaillierte Abstufung von Wettbewerbsgraden nicht möglich. Was unter diesen Bedingungen als vertretbar erscheint, ist eine grobe Klassifizierung der Länder nach hoher, mittlerer und niedriger Wettbewerbsintensität.

⁸⁾ M. H. Ross: Fluctuations in Economic Activity: Planned and Free Market Economies, 1950–1960: Comment, American Economic Review, Vol. LV (1965), S. 158 ff.

¹⁰⁾ K. Wieners: Geldpolitik und Wirtschaftswachstum, Freiburg 1969.

¹¹⁾ OEEC, Zwölfter Jahresbericht, Bonn 1963, S. 207 f.

¹²⁾ D. C. McClelland: The Achieving Society, Princeton N.J. 1961. Deutsche Ausgabe: Die Leistungsgesellschaft, Stuttgart-Berlin-Köln-Mainz 1966.

WETTBEWERBSPOLITIK

Die relative Wettbewerbsposition eines Landes ergibt sich beispielsweise aufgrund folgender Kombination: Trifft hohes Leistungsstreben mit umfangreicher Liberalisierung und strenger Wettbewerbsgesetzgebung zusammen, ist selbst bei mäßiger staatlicher Beeinflussung des Wirtschaftsablaufs die Wettbewerbsintensität des betreffenden Landes hoch; greifen staatliche Behörden direkt in den Wirtschaftsablauf ein und liegt eine protektionistische Außenwirtschaftspolitik vor, wird eine mittlere Wettbewerbsintensität angenommen; ist darüber hinaus das Leistungsstreben niedrig und die Mißbrauchsgesetzgebung gemäßigt, wird die Wettbewerbsintensität als niedrig bezeichnet.

Wettbewerbsintensität und Wachstumsraten

Die (z. T. wechselnden) Wettbewerbspositionen¹³⁾, die sich nach diesem – hier nur angedeuteten – Verfahren für 15 Länder in der Zeit von 1950-65

¹³⁾ Zur eingehenden Darstellung und Erörterung der Probleme des Klassifikationsverfahrens vgl. E. G ö r g e n s : Wettbewerb und Wirtschaftswachstum, Freiburg 1969, S. 113-213. Perioden wechselnder Wettbewerbsintensität wurden nur dann unterschieden, wenn ein markanter Kurswechsel in der Wettbewerbspolitik (insbesondere in der Wettbewerbsgesetzgebung und der Außenwirtschaftspolitik) vorlag. In diese Klassifikation wurde die Variable „Geldpolitik“ nicht einbezogen. Die Gegenüberstellung der Wettbewerbsgrade von 9 vergleichbaren Ländern (Belgien, BR-Deutschland, Frankreich, Italien, Japan, Norwegen, Schweden, Großbritannien und USA) und den Restriktionsgraden der Geldpolitik (nach K. W i e n e r s , a. a. O., S. 79, Tabelle 4, Spalte (3)) ergibt einen Rangkorrelationskoeffizienten von 0,65. Die zusätzliche Berücksichtigung dieser Variablen würde die Klassifikation mithin unterstützen.

ergeben, sind der tabellarischen Übersicht (Spalte 1) zu entnehmen.

Um zu überprüfen, ob die Volkswirtschaften, die sich in höherem Maße als andere des Wettbewerbs bedienen, ökonomisch effizienter waren, sollen die Wettbewerbsintensitätsgrade den jeweiligen Wachstumsraten rangmäßig gegenübergestellt werden.¹⁴⁾ Die Länder mit wechselnder Wettbewerbsintensität werden hierbei doppelt erfaßt.¹⁵⁾ Um gleichzeitig einen gewissen Anhaltspunkt über die mögliche Wirkungsweise des Wettbewerbs zu gewinnen, werden die Komponenten der Wachstumsrate: marginaler Kapitalkoeffizient und Investitionsquote in den Vergleich einbezogen.

Der statistische Zusammenhang zwischen den Wettbewerbsintensitätsgraden und den Wachstumsraten ist beachtlich hoch. Der Korrelationskoeffizient (nach Spearman) beträgt 0,79. Dieses Ergebnis für die Querschnittsanalyse wird bestätigt, wenn man die Länder mit wechselnder Wettbewerbsintensität gesondert betrachtet. In allen fünf Ländern sind in den Perioden höherer Wettbewerbsintensität auch die Wachstumsraten höher.

Dies sagt selbstverständlich nichts über die Kausalität aus. Man kann nicht ausschließen, daß eine

¹⁴⁾ Hiermit soll selbstverständlich nicht der Versuch einer monokausalen Wachstumserklärung gemacht werden.

¹⁵⁾ Diese Zusammenfassung geschieht hier nur aus Raumgründen. Die wesentlichen Ergebnisse sind hierdurch nicht beeinflusst.

Wettbewerbsintensität, Wachstumsrate, Kapitalkoeffizient und Investitionsquote a)

Land	Periode	W_r	$\Delta Y/Y$	$\Delta Y/Y_r$	C'	C'_r	I/Y	I/Y_r
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
BRD	1950-65	2,5	8,3	2	2,5	1	22,2	8
Italien	1950-65	2,5	5,9	5,5	3,5	5	20,9	12
Japan	1951-65	2,5	9,2	1	3,0	2,5	27,4	2
Spanien	1959-64	2,5	7,4	3	3,0	2,5	21,9	10
Dänemark	1956-65	8	5,5	10	3,6	6	19,8	14
Frankreich	1951-62	8	5,5	10	3,3	4	17,9	16
Kanada	1950-57	8	5,9	5,5	3,8	7	22,5	6,5
Niederlande	1958-65	8	6,2	4	4,0	11,5	25,1	3
Schweden	1950-65	8	4,2	14	5,0	14	21,1	11
Schweiz	1953-65	8	5,8	7	3,9	9	22,9	5
USA	1950-65	8	4,1	15	4,1	13	16,9	19
Belgien	1950-65	16	3,3	17	5,2	16	17,2	17
Dänemark	1950-65	16	1,9	20	9,0	20	17,1	18
Frankreich	1962-65	16	5,3	12	3,9	9	20,8	13
Großbritannien	1950-65	16	2,7	19	5,7	17	13,3	20
Kanada	1957-65	16	4,5	13	5,1	15	23,0	4
Niederlande	1950-57	16	5,5	10	4,0	11,5	22,0	9
Norwegen	1952-65	16	3,8	16	7,8	19	29,6	1
Österreich	1950-65	16	5,7	8	3,9	9	22,5	6,5
Spanien	1954-59	16	3,0	18	6,2	18	18,7	15

a) Die Symbole haben folgende Bedeutung: W = Wettbewerbsintensität; $\Delta Y/Y$ = durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts (in %); C' = marginaler Bruttokapitalkoeffizient; I/Y = Bruttoinvestitionsquote (zu konstanten Preisen); das Suffix r bedeutet die zugehörige Rangziffer.

Quelle: Vgl. E. G ö r g e n s , a. a. O., S. 214 ff.

dritte Variable Wettbewerb und Wachstum sich in die gleiche Richtung bewegt. Sehr unwahrscheinlich ist jedoch die Vermutung, daß erst hohes Wachstum intensiven Wettbewerb bedingt, weil man sich bei hohem Wachstum Wettbewerb „leisten“ kann. Maßnahmen zur Intensivierung des Wettbewerbs in Dänemark (1956) und den Niederlanden (1959) stammen nicht aus der Zeit hoher Wachstumsraten, sondern wurden in der Zeit geringen Wachstums konzipiert und zumindest teilweise durchgeführt. Eine wettbewerbsorientierte Wirtschaftspolitik wurde in der Bundesrepublik Deutschland bereits zum Ende der 40er Jahre betrieben; die umfangreiche Liberalisierung in Italien – 1952 war der Handel innerhalb der OEEC bereits zu 100 % liberalisiert – ging den hohen Wachstumsraten ebenfalls voraus; die strenge Wettbewerbsgesetzgebung in Japan lag zeitlich ebenfalls vor dem Aufschwung; Spanien schließlich hatte die hohen Wachstumsraten in der ersten Hälfte der 60er Jahre, also nach der Liberalisierung von 1959. Eine Wettbewerbsintensivierung als Folge höheren Wachstums lag in diesen Ländern mithin nicht vor.

Wettbewerb und Produktivität

Der relativ enge Zusammenhang zwischen Wettbewerb und Wachstum könnte darauf beruhen, daß die Investitionsquote entscheidend das Wachstum bestimmt, diese aber parallel mit der Wettbewerbsintensität verläuft. Diese Annahme erscheint jedoch unzutreffend, da der Rangkorrelationskoeffizient zwischen Investitionsquote und Wettbewerbsintensität lediglich 0.26 beträgt und statistisch nicht gesichert ist. Es ist deshalb zu vermuten, daß der Wettbewerb primär über den Kapitalkoeffizienten, der ja technische und organisatorische Fortschritte einschließt, auf die Wachstumsrate wirkt. Diese Vermutung wird durch den Rangkorrelationskoeffizienten von 0.81 bestätigt.¹⁶⁾ Wenn die Hypothese zutrifft, daß der Wettbewerb primär die Produktivität des Kapitaleinsatzes erhöht, dann müßte sich allerdings zeigen lassen, daß der Erklärungswert unterschiedlicher Investitionsquoten für Abweichungen in den Wachstumsraten von der jeweiligen Wettbewerbsintensität abhängt. Die Überprüfung dieser relativen Hypothese ist deshalb schwierig, weil die drei Gruppen annähernd gleicher Wettbewerbsintensität zu klein sind, um verlässliche Berechnungsergebnisse zu erlauben. Die Korrelationen zwischen Investitionsquote und Wachstumsrate innerhalb der Ländergruppe mit hoher Wettbewerbsintensität ($r^2 = 0.69$), mittlerer Wettbewerbsintensität ($r^2 = 0.45$) und niedriger Wettbewerbsintensität ($r^2 = 0.27$) ent-

sprechen zwar der Hypothese, daß der Wachstumseffekt der Investitionen bei zunehmender Wettbewerbsintensität steigt, aufgrund der erwähnten Vorbehalte muß diese Bestätigung jedoch als sehr vorläufig bezeichnet werden.¹⁷⁾

Überraschend enger Zusammenhang

Der überraschend enge Zusammenhang zwischen Wettbewerb und Wirtschaftswachstum sowie Produktivitätsentwicklung aufgrund der Querschnittsanalyse läßt sich auch in der langfristigen Entwicklung feststellen. Legt man für die Wettbewerbsintensität die Kartellentwicklung zugrunde, dann ergibt sich für die Bundesrepublik bzw. das Deutsche Reich, daß in allen Perioden starken Einflusses der Kartelle (1890–1910 und 1915–1929) die Wachstumsraten und Kapitalproduktivitäten deutlich niedriger waren als in den Perioden relativ geringen Einflusses der Kartelle (1880–1890 und 1952–1962).¹⁸⁾ Zum gleichen Resultat führt auch die Konfrontation einzelner Phasen unterschiedlicher Konzentrations- und Wachstumsbeschleunigung in den USA von 1890–1940: Den Konzentrationswellen folgen z. T. sehr drastische Verringerungen der Wachstumsraten.¹⁹⁾

Sowohl Querschnittsanalysen als auch Zeitreihenanalysen scheinen also die Hypothese positiver Wachstumswirkungen einer auf Sicherung und/oder Intensivierung des Wettbewerbs gerichteten Wirtschaftspolitik zu bestätigen. Wenn diese Ergebnisse dennoch mit gewissen Einschränkungen zu versehen sind, so vor allem wegen der schwierigen Erfäßbarkeit der qualitativen Größe „Wettbewerb“. Man kann nicht ausschließen, daß in die Informationen, die zur Bestimmung der relativen Wettbewerbsposition eines Landes herangezogen wurden, persönliche Überzeugungen der jeweiligen Autoren eingeflossen sind.²⁰⁾ Allerdings dürfen diese Imponderabilien bei einer Klassifikation in lediglich drei Wettbewerbsgrade nicht derart überbewertet werden, daß eine wesentliche Änderung der Ergebnisse möglich erscheint.

Aufgrund des vorliegenden Materials erscheint deshalb der Schluß erlaubt, daß von einer Politik der Vermeidung von Wettbewerbsbeschränkungen nicht nur keine Wachstumsverluste zu befürchten sind, sondern daß sie vermutlich sogar positive Wachstumseffekte hat.

¹⁷⁾ Faßt man die beiden ersten Wettbewerbsgruppen zusammen, dann ergibt sich für r ein Wert von 0.69, der bei einem Konfidenzintervall von 95 % signifikant ist.

¹⁸⁾ Im wechselnden Umfang der Kartellbindung von 1870–1930 sieht auch M. Neumann (Kapitalbildung, Wettbewerb und ökonomisches Wachstum, Berlin-Heidelberg-New York 1968, S. 191 f.) eine wesentliche unabhängige Variable der Wachstumsschwankungen.

¹⁹⁾ Vgl. M. Neumann, a. a. O., S. 188 ff.

²⁰⁾ Umgruppierungen in einigen „Zweifelsfällen“ haben jedoch keine wesentliche Veränderung der Ergebnisse bewirkt. (Vgl. E. Görgens, a. a. O., S. 229 ff.)

¹⁶⁾ Zunehmende Wachstumsraten wurden abnehmenden Kapitalkoeffizienten gegenübergestellt.