

Kaufer, Erich

Article — Digitized Version

Entwicklungstendenzen der Wettbewerbstheorie

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Kaufer, Erich (1981) : Entwicklungstendenzen der Wettbewerbstheorie, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 61, Iss. 11, pp. 565-572

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/135622>

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.

Entwicklungstendenzen der Wettbewerbstheorie

Erich Kaufer, Innsbruck*

Die Wettbewerbstheorie hat in den letzten Jahren einen Stand, besser: einen Zustand erreicht, den man mit dem Wort „Selbstzufriedenheit“ bezeichnen kann. Erstens herrscht der Eindruck vor, daß die Wettbewerbstheorie so ziemlich alles erklären kann, was erklärungsbedürftig zu sein scheint. Und zweitens lebt die praktische Wettbewerbspolitik mit der Wettbewerbstheorie in einer Koexistenz, die dem Konsens nahekommt. Ein solcher Stand der Theorie – träfe er zu – wäre bedenklich. Die Befruchtung der Wettbewerbspolitik durch die Theorie hätte aufgehört. Prof. Kaufer erörtert im folgenden vier Bereiche, in denen durch die Wettbewerbstheorie neue Fragen gestellt werden und sich erhebliche Konflikte mit der praktischen Wettbewerbspolitik abzeichnen.

Im folgenden möchte ich erstens einige theoretische Entwicklungen streifen, die zu beträchtlichen Revisionen überlieferter Auffassungen führen werden. Zweitens möchte ich begründen, daß die positive und die normative Theorie des intraindustriellen Strukturwandels neuer Ansätze bedarf. Drittens gilt es, nach Prinzipien der Wettbewerbspolitik zu suchen, die dem Tatbestand unserer „konstitutionellen Unkenntnis“ über die spezifischen Ergebnisse unterschiedlicher Marktprozesse gerecht werden. Viertens ist die Doktrin, natürliche Monopole seien wettbewerbspolitische Ausnahmebereiche, verfehlt.

Revisionistische Ansätze

□ Vor etwa zehn Jahren veröffentlichte John Lintner¹ in der Festschrift zu Ehren unseres geistigen Großvaters Edward Mason einen Beitrag über den Einfluß der Unsicherheit auf die traditionelle Preistheorie. Von wenigen Ausnahmen abgesehen blieb dieser Beitrag unbeachtet, und die Theorie wurde kaum weiter entwickelt. Nach wie vor basieren die Schlußfolgerungen über die monopolistische Preispolitik auf Modellen unter Gewißheit, während doch die Einbeziehung des Risikos substantiell andere Implikationen hat. Der Sachverhalt sei stark vereinfacht dargelegt.

Wenn ein Monopolist unter Risiko die Menge zum Aktionsparameter macht, so verhält sich sein Gewinnrisiko proportional zur Größe der festgelegten Menge. Wählt er hingegen den Preis zum Aktionsparameter, so ist sein Gewinnrisiko proportional der Höhe des festgelegten Preises. Das heißt erstens, daß es im Unterschied zur üblichen Lösung des Monopolpreisproblems nicht gleichgültig ist, ob der Preis oder die Menge als Aktionsparameter gewählt wird. Bei Mengenfestsetzung ist die gewählte Menge um so kleiner, je riskanter die Umwelt oder je risikoscheuer das Management ist. Bei Preisfestsetzung liegt der Preis um so näher an den Grenzkosten, je riskanter die Umwelt oder je risikoscheuer das Management ist.

Da zweitens die Firmen im Falle des Risikos typischerweise den Preis als Aktionsparameter wählen, sind die monopolistischen Preis-Grenzkosten-Margen und damit die monopolistischen Allokationsverluste um so niedriger, je riskanter die Umwelt oder je risikoscheuer das Management ist.

* Vortrag gehalten am 5. Oktober dieses Jahres vor dem Forschungsinstitut für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb, Köln. Im folgenden verweise ich nicht auf die vielen Beiträge zur Wettbewerbstheorie; dazu vgl. meine „Industrieökonomik“, München 1980.

¹ John Lintner: The Impact of Uncertainty on the „Traditional“ Theory of the Firm: Price Setting and Tax Shifting, in: J. W. Markham, G. F. Papanek (Hrsg): Industrial Organization and Economic Development, Boston 1970, S. 238 ff.

Prof. Dr. Erich Kaufer, 44, ist Ordinarius für Nationalökonomie an der Universität Innsbruck.

Drittens erhöhen progressive Gewinnsteuern die monopolistische Fehlallokation, weil sie das Risiko der Gewinne nach Steuerabzug ebnen. Darauf antwortet die preissetzende Firma mit einer Erhöhung des Preises. Gewinnsteuern werden folglich in einer Weise überwältigt, die dem wettbewerbspolitischen Ziel der allokativen Effizienz diametral entgegengesetzt ist.

Einfluß institutioneller Bedingungen

□ Es gibt eine ungeheure Fülle an Forschungsergebnissen über den Konzentrationsprozeß einerseits und über Unternehmenszusammenschlüsse andererseits. Doch was den Einfluß der Unternehmenszusammenschlüsse auf den Konzentrationsprozeß angeht, so ist mitnichten geklärt, wie groß der Einfluß unter verschiedenen institutionellen Bedingungen ist².

In Deutschland (wie auch anderswo) existiert kein funktionsfähiger Markt für den Erwerb der Kontrollrechte über schlecht geführte Unternehmen. Dann ist aber der Wettbewerb in den Produktmärkten auch nicht funk-

tionsfähig. Kleinen und mittleren Firmen ist ferner der Zugang zum organisierten Kapitalmarkt praktisch verschlossen. Die Politik, Firmenübernahmen in sogenannten „mittelständischen Bereichen“ mit der Fusionskontrolle zu unterbinden, versperrt den kleineren Firmen oft den einzigen Zugang zum Kapitalmarkt, der ihnen noch offensteht: die Übernahme durch eine große Firma. Ohne eine gründliche Untersuchung der Eigentümlichkeiten der nationalen und internationalen Kapitalmärkte wird die staatliche Fusionspolitik unausweichlich sehr viele Irrtümer bei der Entscheidung in den einzelnen Fällen begehen. Doch auch bestimmte fusionspolitische Grundkonzeptionen wie etwa die Politik gegenüber konglomeraten Zusammenschlüssen sind fragwürdig. Im Kontext eines funktionsfähigen Kapitalmarktes sind alle diejenigen Gefahren für den Wettbe-

² Vgl. dazu E. K a u f e r : Konzentration und Fusionskontrolle, Tübingen 1977, und die jüngste Diskussion zwischen H a r t , P r a i s , H a n n a h und K a y in: Journal of Industrial Economics, Vol. 29, März 1981.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG

ANALYSE DER STRUKTURELLEN ENTWICKLUNG DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT

– Strukturbericht 1980 –

Die vom HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg im Auftrage des Bundesministeriums für Wirtschaft durchgeführte Analyse der strukturellen Entwicklung der deutschen Wirtschaft liegt nunmehr vor. Dieser in der Öffentlichkeit bereits viel diskutierte „HWWA-Strukturbericht 1980“ besteht aus vier Einzelbänden.

- | | | |
|---|--------------------|----------|
| – Textband (312 Seiten mit Zusammenfassung) | ISBN 3-87895-203-1 | DM 45,- |
| – Materialband 1: Methodische Anmerkungen und statistischer Anhang | ISBN 3-87895-204-X | DM 30,- |
| – Materialband 2: HWWA-Außenhandelsstrukturdaten | ISBN 3-87895-205-8 | DM 45,- |
| – Ergänzungsband: Technologietransfer und deutsche Direktinvestitionen im Ausland | ISBN 3-87895-206-6 | DM 40,- |
| Bei geschlossener Abnahme aller vier Bände (ISBN 3-87895-207-4) beträgt der Gesamtpreis | | DM 125,- |

V E R L A G W E L T A R C H I V G M B H – H A M B U R G

werb, die den Konglomeraten, wie etwa die räuberische Preisunterbietung, nachgesagt werden, aber empirisch nie nachgewiesen wurden, unbegründet. In dieser Hinsicht ist diejenige Politik, welche die Kapitalmärkte funktionsfähig macht, die beste Fusionspolitik. Alles andere ist Flickschusterei! Dieses Ergebnis überrascht übrigens nur diejenigen, der Walter Eucken und den Grundsatz der Interdependenz der wirtschaftlichen (und sonstigen) Teilordnungen vergessen hat.

□ In den letzten Jahren ist die Gleichgewichtstheorie verschiedentlich heftig angegriffen worden. Man wirft ihr vor, daß sie zur Analyse von Marktprozessen nicht nur nichts beizutragen vermag, weil sie etwa im Gewand der komparativen Statik die zeitliche Sequenzstruktur der Prozesse unterdrücke, sondern der Analyse der Marktwirtschaft als einer „Unternehmer-Wirtschaft“ geradezu den Blick verstelle³. Auf diesen Vorwurf komme ich später zurück.

Erhebliche Überraschungen

Für diejenigen, die nicht bereit sind, auf die Gleichgewichtstheorie einschließlich der Wohlfahrtstheorie zu verzichten, ist festzuhalten, daß jüngste Ergebnisse über unvollständige Information und den Marktzutritt verhindernde Strategien erhebliche Überraschungen bereithalten⁴. Die Fälle, in denen die potentielle Konkurrenz den aktuellen Wettbewerb beschränkt, sind mitnichten so selten, wie bisher angenommen wurde. Andererseits ist festzuhalten, daß Marktschranken keine Beschränkung des Wettbewerbs implizieren müssen. Ebenso wenig führt die Abwesenheit von Marktschranken immer zu effizienten Lösungen oder zu einer Intensivierung des Wettbewerbs. Die Zusammenhänge sind vielfach ungemein komplex. Sie können zutreffend erst analysiert werden, wenn die Kosten der institutionellen Gestaltungsmöglichkeiten der Wettbewerbsbedingungen in die Untersuchung mit einbezogen werden.⁵

Der entscheidende Unterschied zum Denkansatz des Modells der vollständigen Konkurrenz besteht hier nicht darin, daß die Wettbewerbstheorie mit „realistischeren“ Prämissen arbeitet. Er besteht darin, daß die Wettbewerbstheorie die Transaktionskosten mit einbezieht. Eine Abkehr vom Modell der vollständigen Konkurrenz findet auch in einem Bereich statt, der bisher als unerschütterlich galt. Und das ist die „monopolistische Konkurrenz“. Sie gilt doch als eine „Verirrung“ der vollständigen Konkurrenz. Zwar wird konzediert, daß die Kon-

sumenten Produktvielfalt wünschen. Im partiellen Gleichgewicht der monopolistischen Konkurrenz produzieren indessen alle Firmen mit verschwenderisch großer Produktionskapazität links vom Stückkostenminimum. Die Produktdifferenzierung wird überdies in Verbindung mit der Werbung als eine monopolisierende Taktik interpretiert, die Marktzutritt verhindert und „übernormale“ Gewinne dauerhaft verteidigt. Bei diesen Aussagen steht die vollkommene Konkurrenz als Bezugsrahmen deutlich im Hintergrund.

Kürzlich hat jedoch Lancaster⁶ einen neuen, originellen Weg gefunden, wie man das Problem der optimalen Produktdifferenzierung analytisch in den Griff bekommt, ohne auf das trotz aller apologetischen Verteidigungskünste recht dubiose Konzept der Konsumentenrente zurückgreifen zu müssen. Der Ansatz liefert eine reiche Ernte überraschender Einsichten, unter denen die, daß nicht „vollkommene“, sondern allenfalls „vollkommen monopolistische Konkurrenz“ überhaupt möglich ist, bloß eine der bedeutenderen ist.

Intraindustrieller Strukturwandel

Bei vollständiger Konkurrenz werden alle Grenzbetriebe und Grenzunternehmen aus dem Markt gedrängt. Darauf gründet sich die Erwartung, daß bei wirksamer Konkurrenz auf den Märkten der Realität eine stark ausgeprägte Tendenz herrschen müßte, daß die Betriebe und die Firmen einer „best-practice“ oder gar einer optimalen Größe zustreben. In der Realität sind aber die Märkte durch eine ungemein dauerhafte Koexistenz von Betrieben und Firmen unterschiedlichster Größen, Kostenstrukturen und Rentabilität gekennzeichnet. Ist dieser Befund nun ein Indiz dafür, daß die Konkurrenz nicht funktionsfähig ist und daß die staatliche Wettbewerbspolitik Maßnahmen zur Rationalisierung derjenigen Industriestrukturen ergreifen sollte, die weit von einem optimalen Zustand entfernt sind?

Ehe wir die Frage mit „Ja“ beantworten, sollten wir wissen, warum solche intraindustriellen Strukturunterschiede fortbestehen. Aber die Theorie des intraindustriellen Strukturwandels steckt noch in den Kinderschuhen. Und schließlich hat Hjalmarsson⁷ bereits vor fast zehn Jahren darauf hingewiesen, daß die Vorstel-

⁴ Vgl. J. E. Stiglitz: *Equilibrium in Product Markets with Imperfect Information*, in: *American Economic Review*, (Proc.) Vol. 69 (1979), S. 339 ff.; S. J. Grossman, J. E. Stiglitz: *On the Impossibility of Informationally Efficient Markets*, in: *American Economic Review*, Vol. 70 (1980), S. 393 ff.

⁵ Vgl. C. C. von Weizsäcker: *Barriers to Entry – A Theoretical Treatment*, Heidelberg 1980.

⁶ K. Lancaster: *Variety, Equity, and Efficiency*, Oxford 1979.

⁷ L. Hjalmarsson: *Optimal Structural Change and Related Concepts*, in: *Swedish Journal of Economics*, Vol. 75 (1973), S. 176 ff.

³ Vgl. Erich Streißler: *Kritik des neoklassischen Gleichgewichtsansatzes als Rechtfertigung marktwirtschaftlicher Ordnungen, sowie das Koreferat von Ernst Helmstädter* in: E. Streißler (Hrsg): *Zur Theorie marktwirtschaftlicher Ordnungen*, Tübingen 1980, S. 38-74.

lung einer optimalen Struktur in die falsche Richtung weist. Sie suggeriert uns eine ständige Unzufriedenheit mit den jeweils existierenden Strukturen. Aber diese Unzufriedenheit läßt sich im Falle einer dynamischen Perspektive nicht aufrechterhalten. Jeder, auch der intraindustrielle Strukturwandel hat Kosten. Und die Kosten des Strukturwandels sind, je nachdem welcher Pfad beschritten wird, unterschiedlich hoch. „Folglich besteht das Problem nicht darin, die bestehende Struktur näher an einen best-practice- oder einen bestimmten anderen Zustand zu bringen. Vielmehr besteht das Problem in der Optimierung eines Prozesses, der sich fortwährend ereignet . . . Das grundlegende Konzept ist deshalb der optimale strukturelle Wandel.“⁸

Unverzichtbare Gleichgewichtstheorie

Möglicherweise hat das mangelhafte Wissen um dasjenige, was einen optimalen strukturellen Wandel kennzeichnet, tieferliegende Gründe. Jeder, der an einem Marktprozeß teilnimmt, handelt nach eigenen Plänen. Aber das Ausmaß, in dem der einzelne Marktteilnehmer seine Pläne erreicht, hängt zunächst davon ab, was die anderen planen. Im Marktprozeß werden ferner die einzelnen geplanten Handlungen integriert. Und letztlich sind alle Marktprozesse wechselseitig miteinander verflochten, sie sind interdependent. Folglich hat jedes geplante Handeln unbeabsichtigte Auswirkungen, und zwar einmal auf der Ebene des einzelnen Marktes und zum anderen im gesamten System der Märkte.

Die Gleichgewichtstheorie, und darin liegt ihr ganz entscheidender, unverzichtbarer Beitrag, zeigt auf rigorose Weise, daß die Ergebnisse der menschlichen Handlungen unter Umständen ganz erheblich von demjenigen abweichen, was den menschlichen Handlungen als Plan oder Entwurf zugrunde lag. Wenn wir uns klar machen, daß die Gleichgewichtstheorie, sei sie nun partielle oder totale Theorie, auf der Suche nach den unbeabsichtigten Folgen absichtsvollen Handelns ist, so wird einsichtig, warum diese Theorie die Individualität und das Unternehmerische bei den einzelnen Akteuren so radikal unterdrückt. Das Gleichgewicht der vollständigen Konkurrenz ist die extreme Formulierung für den paradoxen Befund, daß die einzelnen nach maximalen Gewinnen strebenden Unternehmen insgesamt in der Talsohle minimaler Kosten landen, wo sie gerade noch auf „ihre Kosten kommen“. Da die Gleichgewichtstheorie herausarbeiten möchte, was die „unsichtbare Hand“ gegen den Willen der Marktteilnehmer ausrichtet, kann sie die Individualität der Marktteilnehmer unterdrücken. Ihr Wille zählt nicht! Streibler⁹ sagt treffend und bewußt übertreibend, die Marktwirtschaft sei selbst unter Teu-

fein noch funktionsfähig. Woraus keineswegs zu folgern ist, die Marktwirtschaft pervertiere den Menschen zum Teufel. Wenn die „unsichtbare Hand“ selbst gegen böswilligste Böswilligkeit so viel vermag, warum soll man sich bei der Analyse der Wirksamkeit der „unsichtbaren Hand“ darum kümmern, ob die Marktteilnehmer „Engel“ oder „Teufel“ sind? Die Gleichgewichtstheorie stellt uns keineswegs den Blick auf die Analyse der „Unternehmerwirtschaft“. Das Gegenteil ist festzuhalten. Wenn die Analyse der „Unternehmerwirtschaft“ nicht zu bloßer, episodenhafter Deskription werden will, welche das individuell Geplante heroisiert und nach den unbeabsichtigten Folgen der Handlungen nicht mehr fragt, so muß die Analyse der „Unternehmerwirtschaft“ in eine Gleichgewichtstheorie überführt werden. Die Gleichgewichtstheorie arbeitet die unbeabsichtigten Folgen absichtsvollen Handelns heraus, indem sie die Akteure unter „Tarnkappen“¹⁰ verschwinden läßt. Die Theorie der Unternehmung zieht den einzelnen Unternehmer unter der Tarnkappe hervor und läßt die unbeabsichtigten Folgen seines Wirkens unter ihr verschwinden.

Allerdings wird die analytische Schärfe, mit der die Gleichgewichtstheorie bestimmte unbeabsichtigte Marktergebnisse herausarbeitet, mit einem Verlust an analytischer Einsicht anderswo erkauft. Erstens fixiert die Gleichgewichtstheorie im Hinblick auf das zu untersuchende Problem das, was als Daten angesehen werden soll. Zweitens klammert sie andere, zum Teil unbekannte, Einflußfaktoren aus. Damit wird der Bereich der besonderen, unbeabsichtigten Folgen, die aus der Bedingungskonstellation abgeleitet werden können, durch die Art der Auswahl der Datenkonstellation mitbestimmt.

Konstitutionelle Unkenntnis

In seinem berühmten Disput mit Lord Robbins hat Hayek¹¹ verneint, daß die Allokation vorgegebener Ressourcen auf bekannte Ziele hin die zutreffende Umschreibung der Wirtschaftswissenschaft als eine empirisch belangvolle Wissenschaft sei. Das entscheidende Problem bestehe in der Frage, wie die einzelnen Akteure Wissen über Mittel und Ziele entdecken und anwenden, das in seiner Gesamtheit niemanden bekannt sein könne,

sei es, weil es statistisch nicht sammelbar und zentralisierbar ist,

⁹ Vgl. E. Streibler im Vorwort (S. 5) zu seinem in Fußnote 3 zitierten und von ihm herausgegebenen Werk.

¹⁰ So der treffende Ausdruck von Ernst Helmstädter (S. 71) in dem in Fußnote 3 zitierten Kommentar zum Beitrag von E. Streibler.

¹¹ F. A. Hayek: Economics and Knowledge, *Economica* 1937.

⁸ Ebenda, S. 182.

sei es, weil es ex ante widersprüchlich ist und erst durch „trial and error“ getestet werden muß,

sei es, weil es bereits veraltet ist, wenn es gesammelt worden sein sollte.

Wissen wird durch „findige, aufmerksame Unternehmer“ (Kirzner)¹² entdeckt, getestet und verbreitet. Totales Gleichgewicht im Hayekschen Sinn bzw. im Sinne der „Österreichischen Nationalökonomie“ ist dadurch gekennzeichnet, daß alle einzelnen Pläne vollständig koordiniert sind, so daß es nirgendwo mehr Enttäuschungen oder Überraschungen gibt. Im Ungleichgewicht müssen folglich Lücken in der Plankoordination bestehen. Gibt es einen Wirtschaftler, der eine kirgisische Pferddecke für DM 10 000 kaufen möchte, und jemanden, der sie für DM 8000 zu verkaufen bereit ist, existiert ein Potential für wechselseitig vorteilhaften Tausch; nur die potentiellen Tauschpartner wissen nichts voneinander. Der Händler, der dieses Tauschpotential aufspürt, entdeckt eine Lücke in der Plankoordination. Indem er die Lücke schließt, erntet er Gewinne aus Arbitrage und Koordination.

Diese Sicht über die Quelle von Gewinnen widerspricht der neoklassischen Ansicht. Im Koordinationsansatz signalisieren Gewinne ex ante wahrgenommene Koordinationslücken. Die Gewinne müssen notwendigerweise entstehen, wenn es überhaupt eine Tendenz zum Gleichgewicht geben soll. In der neoklassischen Sicht, in der die Koordinationsaufgabe bereits als erledigt gilt und alles erforderliche Wissen bereits vorhanden ist, sind Gewinne in dieser Sicht ein Ex-post-Hinweis auf eine Fehlallokation der Ressourcen.

Littlechild¹³ verdanken wir eine wegweisende Darstellung der Rolle des Unternehmers im Koordinationsansatz. Er verschmilzt Kirzners Sicht mit dem Shackleschen Konzept der „Imagination“ oder der Vorstellungskraft: „Kirzner sieht im Marktprozeß einen Prozeß, der koordiniert und zum Gleichgewicht drängt, der notwendigerweise zu vollständiger Koordination und zum Gleichgewicht führen würde, wenn er nicht durch eine Serie exogener Datenänderungen in ständiger Bewegung gehalten würde. Shackle dagegen hat die Vorstellung von einem ‚kaleidischen‘ Prozeß, der stets neue Richtungen einschlägt, für den es kein vollständig koordiniertes Gleichgewicht gibt und der sich aus sich selbst heraus und unabhängig von exogenen Änderungen in ständiger Bewegung erhält. Während bei Kirzner der Marktprozeß von außen bestimmt ist, so daß er in Reaktion auf bestehende Möglichkeiten bestimmten Entwicklungsmustern folgt, sieht Shackle, wie sich der

Marktprozeß während seiner Entwicklung von den Begrenzungen der Zeit befreit, indem die Unternehmen ihre Kreativität und Vorstellungskraft ausüben. Die daraus hervorgebrachte ‚kaleidische‘ Welt ist gewiß nicht neoklassisch, doch ist sie wohl auch nicht ‚österreichisch‘.“¹⁴

Wie immer diese Welt benannt werden mag, sie enthält das, was das unternehmerische Element ausmacht. Doch was impliziert das für die doppelte Aufgabe der Erklärung und der Vorhersage von Ereignissen? In einer kaleidischen Welt können wir zwar die Marktprozesse auf die allgemeine Weise des Koordinationsansatzes erklären. Doch können wir die spezifischen Marktergebnisse prinzipiell nicht voraussagen. Wenn wir behaupten, daß wir es vermögen, so sind wir Betrüger. Die Gleichgewichtstheorie liefert uns zwar die Voraussage spezifischer Marktergebnisse, doch sind diese Ergebnisse durch unsere Annahmen über die Konstellation der Daten im voraus bestimmt worden. In der kaleidischen Welt befinden wir uns in einem Zustand des „konstitutionellen Nichtwissens“ (Hayek)

erstens der Daten, die tatsächlich in ihrer Gesamtheit gegeben sein mögen, und

zweitens derjenigen Dinge, die Kreativität und Vorstellungskraft hervorbringen.

Konsequenzen für die Politik

Welche Art der Wettbewerbspolitik ist für die kaleidische Welt die zutreffende? Sind nur allgemeine Mustervoraussagen über Marktprozesse möglich, und ist die Behauptung, spezifische Marktergebnisse wie etwa die Mißbrauchsgrenze für den Preis eines marktbeherrschenden Unternehmens bestimmen zu können, in der Sprache von Sir John Hicks „betrügerisch“ und in der Sprache von F. A. von Hayek eine „Anmaßung von Wissen“, so kann die zutreffende Wettbewerbspolitik nur aus allgemeinen Regeln bestehen. Allgemeine Regeln sind etwa ein ausnahmsloses Verbot von Kartellen, von wettbewerbsbeschränkenden Unternehmenszusammenschlüssen, der Monopolisierung des Zugangs zu Ressourcen. Ausnahmen für den Fall, daß die Marktergebnisse „gut“ sind, oder Regelungen zur Aufrechterhaltung bestimmter, z. B. „mittelständischer“ Marktstrukturen zielen auf die Voraussage spezifischer Ergebnisse des Wettbewerbs. Solche Voraussagen aber sind nicht möglich. Man müßte dann wissen, welche Ergebnisse erreichbar und wie gut sie sein können, und

¹² I. M. Kirzner: Competition and Entrepreneurship, Chicago 1973.

¹³ S. C. Littlechild: Comment: Radical Subjectivism or Radical Subversion?, in: M. J. Rizzo (Hrsg.): Time, Uncertainty and Disequilibrium – Exploration of Austrian Themes, Lexington, Mass., 1979, S. 32 ff.

¹⁴ Ebenda, S. 46 f.

welche Marktstrukturen im Wettbewerb hervorgebracht werden.

Mein Lehrer und Mentor Professor A. E. Kahn machte uns Studenten immer wieder klar, daß „Wettbewerb ein Weg ist, wie das unbekannte und nicht erkennbare Leistungspotential einer Industrie ausgelotet werden kann“. Die gegenwärtige Wettbewerbspolitik ist so angelegt, daß sie einen Wettbewerb fördert, der das zu Tage fördert, was bereits dem außenstehenden Betrachter bekannt ist. Dieser Wettbewerb ist gänzlich unwichtig und uninteressant, und die Wettbewerbspolitik, die ihn hervorbringt, ist fehlgeleitete Mühe.

Natürliche Monopole galten bisher als offenkundige wettbewerbspolitische Ausnahmereiche¹⁵. Ein Monopol wird als „natürlich“ angesehen, wenn die Größensparnisse so stark ausgeprägt sind, daß die Stückkosten im gesamten Kapazitätsbereich, den die Nachfrage erlaubt, fallen. Was ist jedoch mit „Größensparnissen“ gemeint? Erstens kann man darunter die Ersparnisse verstehen, die bei zunehmender Kapazitätsausweitung eines Einproduktbetriebes eintreten. Natürliche Monopole sind jedoch durch andersartige Ersparnisse gekennzeichnet. Sie entstehen dadurch, daß mehrere Betriebe im Verbund operieren, und dadurch, daß das Monopol über eine Kapazität verfügt, mehrere Produkte anzubieten („economies of scope“). Würde das Wort „Verbund“ nicht bereits mit einem anderen Bedeutungsinhalt besetzt sein, so könnte man im Hinblick auf natürliche Monopole von „Verbund-Ersparnissen“ sprechen. Eisenbahnen, Telefon- oder Elektrizitätsunternehmen sind keine natürlichen Monopole aufgrund einbetrieblicher Größenvorteile, sie sind es allenfalls aufgrund mehrbetrieblicher Vorteile im Sinne der „economies of scope“, d. h. der mehrbetrieblichen Kapazität, verschiedene Güter zusammen anzubieten.

Theorie des Rosinenpickens

Natürliche Monopole sind auf zwei verschiedenen Ebenen der Drohung durch Marktzutritt ausgesetzt. Die Theorie des „Cream Skimming“ bzw. des „Rosinenpickens“ beschäftigt sich mit dem Marktzutritt in einem Teilmarkt des natürlichen Monopols (oder Oligopols). Die Eisenbahnen hatten jedenfalls früher einmal die niedrigstmöglichen Durchschnittskosten als Transportsystem. Diese Kostendegression bei wachsender Kapazität konnten sie nur ausschöpfen, wenn sie Transporte mit sehr elastischer Nachfrage noch zu langfristigen Grenzkosten übernahmen und die Differenz zu den langfristigen Stückkosten von Transporten mit unelasti-

scher Nachfrage abschöpften. Die Rosinenpicker, in unserem Beispiel das Lastwagenunternehmen, kann sich nun die Märkte mit unelastischer Nachfrage, etwa die Kurzstreckentransporte, herauspicken und in ihnen profitabel operieren, obwohl es höhere Durchschnittskosten als die Eisenbahn hat. Der Marktzutritt durch Rosinenpicker nimmt dem natürlichen Monopol die Fähigkeit, Verluste aus lukrativen Märkten zu decken, und führt auf diese Weise zu einem Verlust an „economies of scope“. Die durchschnittlichen Gesamtkosten steigen an. Ob dieser Fall eintritt, hängt davon ab, ob für das natürliche Monopol eine Preisstruktur existiert, die Marktzutritte in Teilbereichen abwehrt, die marktzutrittsresistent ist. Dann spielt das „Rosinenpicken“ keine Rolle. Existiert eine solche Preisstruktur nicht, so ist der Marktzutritt um der Effizienz des Gesamtsystems willen zu regulieren.

Wettbewerbspolitische Ausnahmereiche?

Bisher wurde der Fall des Marktzutritts *in* das Versorgungsgebiet des natürlichen Monopols erörtert. Davon scharf zu unterscheiden ist der Zutritt *um* die Versorgung eines Marktgebietes. Dort, wo der Wettbewerb *in* einem Gebiet nicht möglich ist, weil zutrittsresistente Preisstrukturen existieren, oder wo er nicht erwünscht ist, weil solche Preisstrukturen nicht existieren, überall dort ist jedoch der Wettbewerb *um* diese Gebiete sehr wohl möglich. Häufig ist der Marktzutritt und der Marktaustritt beim Wettbewerb *um* ein Gebiet nicht einmal schwer. Das gilt etwa für ein Flugnetz in einem dünnbesiedelten Gebiet; in einem dichtbesiedelten Gebiet können ohnehin mehrere Konkurrenten koexistieren. Vergibt man in beiden Fällen mehr Lizenzen zum Markteintritt, als aktuelle Konkurrenten Platz finden, so ist ein Pool potentieller Konkurrenten da, die sofort den Wettbewerb *um* das dünn- oder dichtbesiedelte Gebiet aufnehmen, wenn der natürliche Monopolist oder Oligopolist in seiner Leistung nachläßt. Daß Größensparnisse vorliegen, verhindert diesen Wettbewerb keineswegs, denn es wird mit diesen Größen um die Marktgebiete konkurriert. Allerdings wird eingewandt, daß die Realisierung von Größensparnissen in der Regel mit der Übernahme hoher Fixkosten verbunden sei und daß sie den Marktzutritt riskant und abschreckend machten, weil der Marktaustritt schwierig sei. Das trifft jedoch nicht generell zu. Schauen wir uns die Welle der Marktzutritte durch kleine Unternehmen im amerikanischen Flugverkehr an. Der Kauf einer Boeing 737 muß einer kleinen Firma als ein riesiger Fixkostenblock erscheinen. Doch kann die Firma das Flugzeug auf verschiedenen Strecken und Märkten einsetzen. Und letztlich kann sie es leicht wieder verkaufen. Der Marktzutritt ist deshalb trotz hoher Fixkosten leicht.

¹⁵ Vgl. zum folgenden E. K a u f e r : Die Theorie der Öffentlichen Regulierung, München 1981.

Anders ist der Fall zu beurteilen, in dem die Errichtung einer Anlage mit hohen Fixkosten verbunden ist, diese Anlage aber nicht mehr in andere Märkte oder Verwendungsrichtungen transferiert werden kann. Man denke an lokale Telefonnetze, Eisenbahnstrecken oder Flughäfen. Ihre Errichtung führt zu fixen Kosten, die zugleich versunkene Kosten sind. Sie können einen potentiellen Konkurrenten vom Marktzutritt abhalten, selbst wenn der Zutritt an sich profitabel ist.

Doch auch in diesen Fällen ist die Zulassung eines wettbewerbspolitischen Ausnahmebereiches unangemessen. Erstens kann die staatliche Wettbewerbspolitik den versunkene Kosten darstellenden Teil der Anlagen abspalten und zu einem Unternehmen verselbständigen, das die Dienste dieser Anlagen allen Nachfragern zu nicht-diskriminatorischen Bedingungen anbietet. Das könnte z. B. mit Schienennetzen, Telefonverbindungen oder Transmissionslinien für elektrische Energie genauso geschehen, wie es im Straßenverkehr oder Luftverkehr der Fall ist. Zweitens kann die staatliche Wettbewerbspolitik den betreffenden Unternehmen eine Art „Common Carrier“-Pflicht auferlegen. Beispielsweise erzwingt das amerikanische Antitrustrecht die Durchleitung elektrischer Energie von konkurrierenden Anbietern an Verbraucher im Netz eines bestimmten Versorgungsunternehmens.

Öffentliche Regulierung

Abschließend möchte ich die Frage erörtern, ob nicht die Öffentliche Regulierung, wie sie in den USA besteht, ebenfalls wettbewerbspolitische Ausnahmebereiche begründet. Abgesehen davon, daß die amerikanische Antitrustpolitik bis tief in die regulierten Bereiche anwendbar ist, so daß die regulierten Bereiche schon faktisch keine Ausnahmebereiche sind, ist diese Auffassung auch wettbewerbstheoretisch verfehlt.

Bei der Erörterung des Wettbewerbs *um* ein Versorgungsgebiet wurde bisher den Informations-, Vertragsschließungs- und Vertragsüberwachungskosten, kurz den Transaktionskosten keine besondere Aufmerksamkeit geschenkt. In manchen Fällen spielen sie jedoch eine große Rolle. Diese ist am besten herauszuarbeiten, wenn man zunächst einmal studiert, wie sich die Situation darstellt, wenn die Transaktionskosten null sind. Dann können sich die Nachfrager zu einer Genossenschaft zusammenschließen, einen etwaigen natürlichen oder nicht natürlichen Monopolisten aufkaufen und die optimale Ausbringungsmenge bei Grenzkosten=Preis produzieren. Bei Transaktionskosten von null ist die These vom natürlichen Monopol hinfällig. Doch es wird auch kein Wettbewerb *um* ein Versorgungsgebiet benötigt. Die Nachfrager haben denselben kostenlosen Zu-

gang zu allen relevanten Informationen wie der Anbieter. Die Nachfrager können zusammengenommen für sich selbst genauso effizient erledigen, was der Anbieter leisten kann.

In manchen Märkten sind aber die Transaktionskosten nicht nur hoch, sie sind auch asymmetrisch verteilt, sie sind für die Nachfrager z. B. wegen der Schwarzfahrerproblematik erheblich höher als für die Anbieter. Infolge der Asymmetrie der Transaktionskosten ergibt sich die Spezialisierung in Anbieter und Nachfrager. Hohe Transaktionskosten bedeuten im Kontext des natürlichen Monopols, daß die Rechte und Pflichten, die beim Wettbewerb *um* ein Versorgungsgebiet zwischen Anbieter und Nachfrager begründet werden, unbestimmt sind, weil die Leistungsmerkmale des auszutauschenden Gutes langfristig unbekannt sind.

Angenommen eine Firma errichtet ein Werk an einer Eisenbahnlinie. Vor der Entscheidung für den Standort ist die Nachfrage nach bestimmten Transportmedien elastisch, weil Substitutionsmöglichkeiten z. B. zwischen LKW- und Eisenbahntransporten bestehen. Ist die Entscheidung aber für einen Standort mit Eisenbahnanschluß gefallen, so ist die Substitutionsmöglichkeit für einen langen Zeitraum ausgeschaltet. Zahlreiche Werke von General Motors liegen ausschließlich an den Linien der Penn-Central Railroad und müssen ihre Produktion binnen 24 Stunden einstellen, wenn die Eisenbahntransporte unterbrochen werden. Mit dem Wandel in der Produktionspolitik wandelt sich der Bedarf an spezifischen Transportleistungen. Wird beispielsweise die Produktion der Bauteile wie Getriebe, Achsen, Karosserien regional spezialisiert, so steigt der technische Verbund zwischen den einzelnen Werken, und die qualitativen Anforderungen an das Transportmedium ändern sich entsprechend. Woher sollen Anbieter und Nachfrager indessen zum Zeitpunkt der Entscheidung über den ersten Leistungs- bzw. Güteraus-tausch wissen, von welcher Art die Austauschbeziehungen in zehn oder 20 Jahren sein werden? Niemand kann das voraussehen.

Sind die Informationsprobleme *ex ante* nicht hinreichend lösbar, so müssen die Vertragspartner die Möglichkeit haben, ihre Beziehungen von Zeit zu Zeit neu zu gestalten. Es muß eine Ordnung geben, welche die Neugestaltung der langfristigen Beziehungen regelt. Je langfristiger die Beziehungen sind, um so geringer wird die Bedeutung des Preises und der anderen Merkmale der kontrahierten Leistung am Anfang der Beziehung und um so gewichtiger wird die Ordnung, die den Wandel der Beziehungen regelt. Die Ordnung muß Regeln enthalten, wie die Interessen des Anbieters und der

Nachfrager gegeneinander abgewogen werden. Der Anbieter, der langfristige Investitionen durchführt, muß die Sicherheit haben, daß die Nachfrager nicht nach Belieben wechseln. Aber die Nachfrager, die sich im Vertrauen auf die preislichen und qualitativen Merkmale des Leistungsangebots ihrerseits langfristig festlegen, müssen vor abrupten Änderungen etwa des Preises oder der Zuverlässigkeit der Elektrizitätsversorgung geschützt sein.

Die Ordnung der langfristigen Geschäftsbeziehungen kann man dadurch sichern, daß man die Beziehungen einem Mindestmaß an gerichtlicher Aufsicht unterstellt. Ein anderer Weg ist der, daß die Beteiligten einen Agenten wählen und mit der Schlichtung von Konfliktfällen beauftragen. Eine regulierende Kommission ist quasi ein gesetzlich beauftragter Agent, der den vertraglich bewußt nicht vollständig spezifizierten Leistungsaustausch zwischen Anbieter und Nachfrager beaufsichtigt und der regelt, wie die langfristigen Beziehungen an den Wandel der Bedürfnisse und Möglichkeiten angepaßt werden.

Merkmale des natürlichen Monopols

Damit kann abschließend herausgearbeitet werden, was die entscheidenden Merkmale des natürlichen Monopols sind:

- Nicht die Tatsache, daß die langfristigen Durchschnittskosten im relevanten Nachfragebereich fallen, macht eine Industrie zum natürlichen Monopol. Bei vielen dieser Märkte ist der Eintritt oder Austritt in den Wettbewerb *um* diese Märkte leicht. Diese natürlichen Monopole müssen sich wettbewerblich verhalten.
- Der Wettbewerb *um* Marktgebiete wird nicht durch Größensparnisse, sondern durch beträchtliche „sunk-cost“-Elemente erschwert. In diesen Fällen kann der Wettbewerb durch die Einrichtung von „Common Carrier“-Institutionen hinreichend gestärkt werden.

Der Wettbewerb *um* Marktgebiete wird unter Umständen dadurch erschwert, daß die Transaktionskosten so hoch sind, daß Anbieter und Nachfrager bewußt inhaltlich unvollständig spezifizierte Vertragsverhältnisse eingehen. Die Öffentliche Regulierung ist dann eine Institution, welche die Transaktionskosten in diesen Märkten senkt, weil sie eine Ordnung begründet, durch die die Vertragsverhältnisse an geänderte Bedingungen angepaßt werden können. Im Vertrauen auf diese Ordnung können Informationskosten eingespart werden. Die Öffentliche Regulierung „natürlicher Monopole“ begründet keinen Ausnahmehereich, sie erleichtert vielmehr den Wettbewerb in transaktional hoch komplexen Situationen.

Eingangs ist formuliert, die Wettbewerbstheorie würde aufhören, die praktische Wettbewerbspolitik zu befruchten, wenn sich zwischen beiden tatsächlich ein weitgehender Konsens einstellen sollte. Ich hoffe, dargelegt zu haben, daß die Kluft zwischen der praktischen Wettbewerbspolitik und der Wettbewerbstheorie, wenn auch von manchen unbemerkt, nicht kleiner, sondern eher größer geworden ist. In den Kernpunkten der deutschen Wettbewerbspolitik – der Fusionskontrolle, der Marktmachtkontrolle, den wettbewerbspolitischen Ausnahmehereichen – herrscht scharfer Dissens. Dieser Dissens beruht aus der Sicht der Wettbewerbstheorie darauf,

- daß die praktische Wettbewerbspolitik sich in den Bereichen, wo „konstitutionelle Unwissenheit“ herrscht, die Fähigkeit anmaßt, spezifische Kenntnisse über die Ergebnisse von historischen Marktprozessen zu haben, und
- daß sich die praktische Wettbewerbspolitik in den Bereichen, wo die Wettbewerbstheorie über Musteraussagen und Mustervoraussagen verfügt, den wettbewerbstheoretischen Erkenntnissen gegenüber verschließt.

HERAUSGEBER: HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Prof. Dr. Armin Gutowski, Prof. Dr. Hans-Jürgen Schmahl)

REDAKTION:

Dr. Otto G. Mayer (Chefredakteur), Dr. Klaus Kwasniewski (Stellvertreter), Dipl.-Vw. Claus Hamann, Helga Lange, Helga Wenke, Dipl.-Vw. Klauspeter Zanzig

Anschrift der Redaktion: Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Hamburg 36, Tel.: (0 40) 35 62 306/307

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages Weltarchiv GmbH ist es nicht gestattet, die Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) oder auf eine andere Art zu vervielfältigen. Copyright bei Verlag Weltarchiv GmbH.

VERTRIEB:

manager magazin Verlagsgesellschaft mbH, Marketingabteilung, Postfach 11 10 60, 2000 Hamburg 11, Tel.: (0 40) 30 07 624

Bezugpreise: Einzelheft: DM 7,50, Jahresabonnement DM 80,- (Studenten: 40,-)

VERLAG UND HERSTELLUNG:

Verlag Weltarchiv GmbH, Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Hamburg 36, Tel.: (040) 35 62 500

Anzeigenpreisliste: Nr. 13 vom 1. 7. 1974

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: Buch- und Offsetdruckerei Wünsch, 8430 Neumarkt/Opf.