

Busse, Matthias

Working Paper

## Transaktionskosten und Wettbewerbspolitik

HWWA Discussion Paper, No. 116

**Provided in Cooperation with:**

Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA)

Suggested Citation: Busse, Matthias (2001) : Transaktionskosten und Wettbewerbspolitik, HWWA Discussion Paper, No. 116, Hamburg Institute of International Economics (HWWA), Hamburg

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/19435>

**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.*

# Transaktionskosten und Wettbewerbspolitik

**Matthias Busse**

HWWA DISCUSSION PAPER

116

HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg

2001

ISSN 1616-4814

The HWWA is a member of:

- Wissenschaftsgemeinschaft Gottfried Wilhelm Leibniz (WGL)
- Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute (ARGE)
- Association d'Instituts Européens de Conjoncture Economique (AIECE)

# **Transaktionskosten und Wettbewerbspolitik**

**Matthias Busse**

Dieses Diskussionspapier ist Teil des HWWA-Forschungsschwerpunktes  
„Internationale Handels- und Wettbewerbsordnung“. Herzlichen Dank an Matthias Huth  
für hervorragende Forschungsassistenz.

## **HWWA DISCUSSION PAPER**

**Edited by the Department**

**World Economy**

**Head: Prof. Dr. Hans-Eckart Scharrer**

Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA)

Hamburg Institute of International Economics

Öffentlichkeitsarbeit

Neuer Jungfernstieg 21 - 20347 Hamburg

Telefon: 040/428 34 355

Telefax: 040/428 34 451

e-mail: [hwwa@hwwa.de](mailto:hwwa@hwwa.de)

Internet: <http://www.hwwa.de/>

Matthias Busse

Telefon: 040/428 34 435

e-mail: [busse@hwwa.de](mailto:busse@hwwa.de)

## **Inhaltsverzeichnis**

Summary	<b>6</b>
Zusammenfassung	<b>6</b>
1. Einleitung	<b>7</b>
2. Struktur der Transaktionskosten	<b>9</b>
3. Entwicklung wichtiger Transaktionskostenarten	<b>12</b>
4. Determinanten des Globalisierungsgrades einer Branche	<b>14</b>
5. Möglichkeiten und Grenzen der Berechnung von Transaktionskosten	<b>17</b>
6. Resümee	<b>19</b>
Literaturverzeichnis	<b>21</b>

## **Verzeichnis der Abbildungen**

Abbildung 1: Transaktionskosten im Außenhandel	<b>10</b>
Abbildung 2: Zollbelastung und Zollabbau im GATT, 1947-1993	<b>12</b>

## **Verzeichnis der Tabellen**

Tabelle 1: Entwicklung von „import coverage ratios“ und „frequency ratios“ bei nicht-tarifären Handelshemmnissen, 1988-1996	<b>13</b>
Tabelle 2: Entwicklung von Transport- und Kommunikationskosten, 1920-1999	<b>14</b>

## **Summary**

The globalisation of the world economy increases international competition among companies. However, not all industries will be affected by the same extent. The degree of globalisation of an industry will be particularly influenced by the level of transaction costs. Low transaction costs will lead to globalised markets, high transaction costs to segmented markets. On the other hand, one has to consider heterogeneous consumer preferences and product differentiation as two additional factors of influence as well as the fact that transaction costs can only be roughly calculated. If these limitations are kept in mind, transaction costs could be of great importance for competition policy in determining the degree of international competition among firms.

## **Zusammenfassung**

Die Unternehmen stehen durch die fortschreitende Globalisierung der Weltwirtschaft in einem zunehmend internationalen Wettbewerb, wovon jedoch nicht alle Branchen im gleichen Ausmaß erfasst werden. Determiniert wird der Globalisierungsgrad einer Branche vor allem durch die Höhe der Transaktionskosten. Niedrige Transaktionskosten führen tendenziell zu globalisierten Märkten, hohe Transaktionskosten zu segmentierten Märkten. Damit kommt den Transaktionskosten eine erhebliche Bedeutung im Falle von wettbewerbspolitischen Entscheidungen bei Unternehmenszusammenschlüssen zu, da sie Auskunft über die Höhe des potentiellen Wettbewerbs geben können. Jedoch sind mit heterogenen Konsumentenpräferenzen und Produktdifferenzierungen zwei weitere Determinanten zu beachten. Zudem sind die Transaktionskosten nur relativ ungenau zu berechnen, weshalb dieser Ansatz nicht allgemein gilt, sondern vielmehr im Einzelfall sinnvoll ist.

**JEL classification:** F00, F13, D23

**Key words:** Transaction costs, trade, competition policy

## 1. Einleitung

Durch die zunehmende Globalisierung der Weltwirtschaft wird ein immer größerer Anteil der heimischen Unternehmen dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt. Von dieser Entwicklung werden aber nicht alle Branchen bzw. nicht alle Branchen im gleichen Umfang erfasst. Ein wichtiger Einflussfaktor für den Grad der Internationalisierung einer Branche ist die Höhe der internationalen Transaktionskosten.<sup>1</sup> Hierzu zählen beispielsweise Kosten des internationalen Handels (u.a. Kommunikations- und Transportkosten, Zölle, nicht-tarifäre Handelshemmnisse) und Markterschließungskosten (u.a. Aufbau eines Vertriebsnetzes).<sup>2</sup>

Die Relevanz der Unterteilung der Branchen nach den Transaktionskosten ergibt sich beispielsweise im Zusammenhang mit Fragen der Wettbewerbspolitik. So könnten vergleichsweise niedrige Transaktionskosten einen hohen potentiellen Wettbewerb auf dem heimischen Markt signalisieren, da das Drohpotential der Konkurrenten auf dem Weltmarkt disziplinierend auf inländische Unternehmen wirkt - unabhängig von der Höhe ihrer Marktanteile im Inland. Diese Information ist potentiell für die Beurteilung einer marktbeherrschenden Stellung eines Unternehmens von erheblicher Bedeutung.

Üblicherweise wird der Globalisierungsgrad einer Branche in der Literatur und seitens der Kartellbehörden ergebnisorientiert nach der Höhe von Außenhandel und Direktinvestitionen gemessen. Im Gegensatz dazu könnte eine ursachenbezogene Analyse nach der Höhe der Transaktionskosten potentiell andere Ergebnisse liefern. Genau dies ist das Ziel dieser Arbeit. Es soll geprüft werden, ob und inwiefern die Transaktionskostenökonomik einen verwertbaren Ansatz für die Wettbewerbspolitik liefern kann.<sup>3</sup>

---

1 Mit dem Begriff Transaktionskosten sind im folgenden stets die internationalen Transaktionskosten gemeint, die die nationalen Transaktionskosten um z.B. Zölle ergänzen.

2 Siehe auch Kapitel 2 für eine ausführliche Darstellung verschiedener Transaktionskostenarten.

3 Die hohe Bedeutung der Transaktionskosten für zahlreiche Bereiche der Ökonomie wird in neueren Forschungsarbeiten verstärkt betont; vgl. hierzu z.B. Arbeiten aus der Außenwirtschaftstheorie und -empirie von Treffer (1995), Helpman (1999), Anderson und Marcouiller (1999) sowie Obstfeld und Rogoff (2000). Deren Bedeutung für die Wettbewerbspolitik wurde jedoch bisher nur unzureichend untersucht.



Bei der Beurteilung von Unternehmenszusammenschlüssen erfolgt die Abgrenzung des für wettbewerbspolitische Entscheidungen relevanten Marktes in drei Dimensionen: sachlich, zeitlich und räumlich.<sup>4</sup> Die sachliche Abgrenzung bezieht sich auf die Austauschbarkeit der Produkte unterschiedlicher Hersteller, also auf die Frage, ob zwei Produkte überhaupt im Wettbewerb zueinander stehen. Die zeitliche Marktabgrenzung betrachtet die dynamischen Auswirkungen unternehmerischen Handelns. Im Mittelpunkt steht dabei die Zeitspanne, die potentielle Wettbewerber benötigen würden, um auf dem Markt als Konkurrenten aufzutreten.

Hingegen untersucht die räumliche Marktabgrenzung, ob Unternehmen aus verschiedenen Ländern miteinander im Wettbewerb stehen. Der räumlich relevante Markt wird entscheidend geprägt durch das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage – und zwar nicht nur vom tatsächlichen, sondern auch vom potentiellen Wettbewerb. Dieser wiederum wird vor allem beeinflusst von der Höhe der Transaktionskosten im internationalen Handel, je nach Produkt und Land. Mit anderen Worten: Hohe Transaktionskosten führen potentiell zu segmentierten Märkten, niedrige zu globalisierten Märkten – bei sonst gleichen Ausgangsbedingungen.

Vor diesem Hintergrund werden im folgenden die Möglichkeiten und Grenzen der Berechnung der Transaktionskosten in den Mittelpunkt des Interesses gestellt. Darauf aufbauend wird geprüft, ob eine Unterteilung in mehr oder weniger globalisierte Branchen sinnvoll ist.<sup>5</sup> Der Grad der Globalisierung wäre dann entscheidend für die Beurteilung des potentiellen Wettbewerbs und der Wettbewerbsintensität einer Branche, was wiederum bei der wettbewerbsrechtlichen Beurteilung einer möglicherweise marktbeherrschenden Stellung relevant ist.

Im folgenden Kapitel werden zunächst die verschiedenen Arten der Transaktionskosten ausführlich dargestellt, um einen detaillierten Überblick über das gesamte Spektrum der Transaktionskosten zu bekommen. Zusätzlich wird im dritten Kapitel die wertmäßige Entwicklung wichtiger Arten der Transaktionskosten in den letzten Jahrzehnten

---

4 Vgl. Kinne (1997), S. 37ff.

5 Einen ähnlichen Ansatz verfolgten Voigt et al. (2000) mit einer Unterteilung in globalisierte, teilweise globalisierte und nicht-globalisierte Branchen, ohne jedoch sich näher mit Struktur und Entwicklung der Transaktionskosten sowie mögliche weitere Einflussfaktoren auf den Internationalisierungsgrad einer Branche auseinander zusetzen.

aufgezeigt. Dies ist geboten, um einerseits relevante Transaktionskostenarten zu quantifizieren und andererseits die Auswirkungen von technologischen Entwicklungen der letzten Jahrzehnte grob ablesen zu können. Zum Beispiel hatten und haben Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie zum Teil erhebliche Einflüsse auf die Höhe der Transaktionskosten.

Im vierten Kapitel werden die Determinanten des Globalisierungsgrades einer Branche analysiert, d.h. es wird überprüft, ob neben den Transaktionskosten noch weitere Einflussfaktoren auf den Globalisierungsgrad einer Branche existieren. Zudem wird darauf aufbauend die potentielle Bedeutung weiterer Einflussfaktoren für die Praxis der Wettbewerbspolitik diskutiert. Anschließend werden im fünften Kapitel konkrete Ansätze zur Berechnung von Transaktionskosten vorgestellt und kritisch gewürdigt. Die wichtigsten Ergebnisse dieser Arbeit werden im sechsten Kapitel abschließend kurz zusammengefasst.

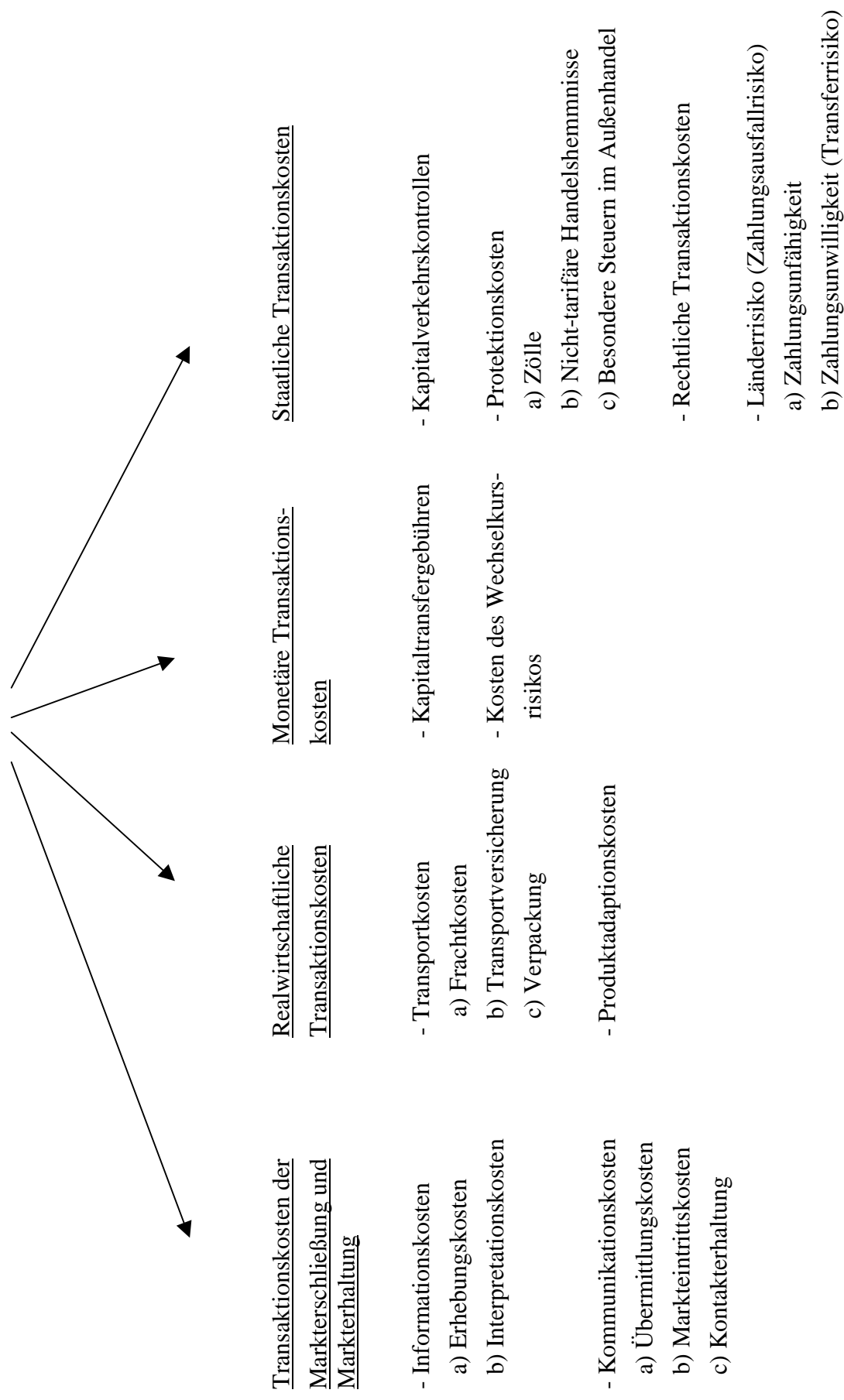
## **2. Struktur der Transaktionskosten**

Im internationalen Handel lassen sich die Transaktionskosten in vier Bereiche unterteilen: Transaktionskosten der Markterschließung und Markterhaltung sowie realwirtschaftliche, monetäre und staatliche Transaktionskosten (siehe Abbildung 1). Bei der Markterschließung bzw. Markterhaltung fallen die Transaktionskosten im wesentlichen im Bereich des Marketings an. Sie entstehen vornehmlich vor dem eigentlichen Außenhandelsgeschäft bei der Verkaufsanbahnung und bei Vertragsabschluß. Dies sind vor allem Informations- und Kommunikationskosten.<sup>6</sup> Informationskosten sind Aufwendungen, die dem Unternehmen entstehen, um eine optimale Versorgung der Entscheidungsträger mit Informationen zu gewährleisten (Erhebungs- und Interpretationskosten). Hingegen beziehen sich Kosten der Kommunikation auf die Übermittlung von Informationen über Produkte oder das Unternehmen an potentielle Abnehmer.

---

<sup>6</sup> Vgl. Herrmann et al. (1982), S. 11f und Curry (2000), S. 48f.

Abbildung 1: Transaktionskosten im Außenhandel



Realwirtschaftliche Transaktionskosten stehen vor allem mit dem Transport i.w.S. in Verbindung. Sie umfassen beispielsweise Fracht- und Verpackungskosten sowie die Transportversicherung.<sup>7</sup> Darüber hinaus entstehen eventuell Produktadaptionkosten, wenn Produkte für den Verkauf auf ausländischen Märkten in ihrem Aussehen, ihrer Beschaffenheit oder Qualität verändert werden müssen. Ein Beispiel hierfür wäre ein Produzent von Lokomotiven, der unterschiedliche Spurbreiten in den einzelnen Ländern berücksichtigen muss.

Monetäre Transaktionskosten beziehen sich auf die Abwicklung von Finanztransaktionen, z.B. die Bezahlung von erhaltenen Gütern oder Dienstleistungen. Sie finden in der Regel nach der eigentlichen Güter- bzw. Dienstleistungstransaktion statt und bestehen zum einen aus Kapitaltransfergebühren der Banken für die Überweisung von Geldern ins Ausland; zum anderen aus Kosten der Absicherung von eventuell auftretenden Wechselkursschwankungen. Diese können besonders bei der Fakturierung in Auslandswährung zu erheblichen finanziellen Risiken führen.<sup>8</sup> Absicherungsmöglichkeiten bestehen gegen Gebühren, beispielsweise durch Währungsswaps. Die Kosten der Absicherung werden durch Zinsdifferenzen und den Zeitraum der Absicherung determiniert. Ein Zinsänderungsrisiko liegt v.a. bei Finanzierungen im Auslandsgeschäft vor. Eine Absicherung ist gegen Entgelt über Zinsswaps oder durch eine Festschreibung des Zinssatzes möglich.

Die letzte Kategorie bilden schließlich die staatlichen Transaktionskosten. Diese sind Kosten, die durch Behinderungen des internationalen Handels aufgrund politischer Entscheidungen entstehen, beispielsweise durch Zölle, nicht-tarifäre Handelshemmnisse, besondere Steuern im Außenhandel oder Kontrollen des Kapitalverkehrs.<sup>9</sup> Zudem treten rechtliche Transaktionskosten auf, wenn Aufwendungen durch die rechtliche Absicherung von Verträgen, evtl. nach ausländischem bzw. internationalem Recht, deren Ausfertigung und deren eventuelle Anpassung entstehen (Anwälte und gegebenenfalls Gerichte).<sup>10</sup> Darüber hinaus gibt es je nach Exportbestimmungsland Länderrisiken, die sich auf die Gefahr des Zahlungsausfalls von privaten oder öffentlichen Schuldnern beziehen. Länderrisiken

---

7 Vgl. Amelung (1990), S. 10f.

8 Vgl. Ringle (1977), S. 168ff.

9 Vgl. Amelung (1990), S. 10ff und Müller (1988), S. 67.

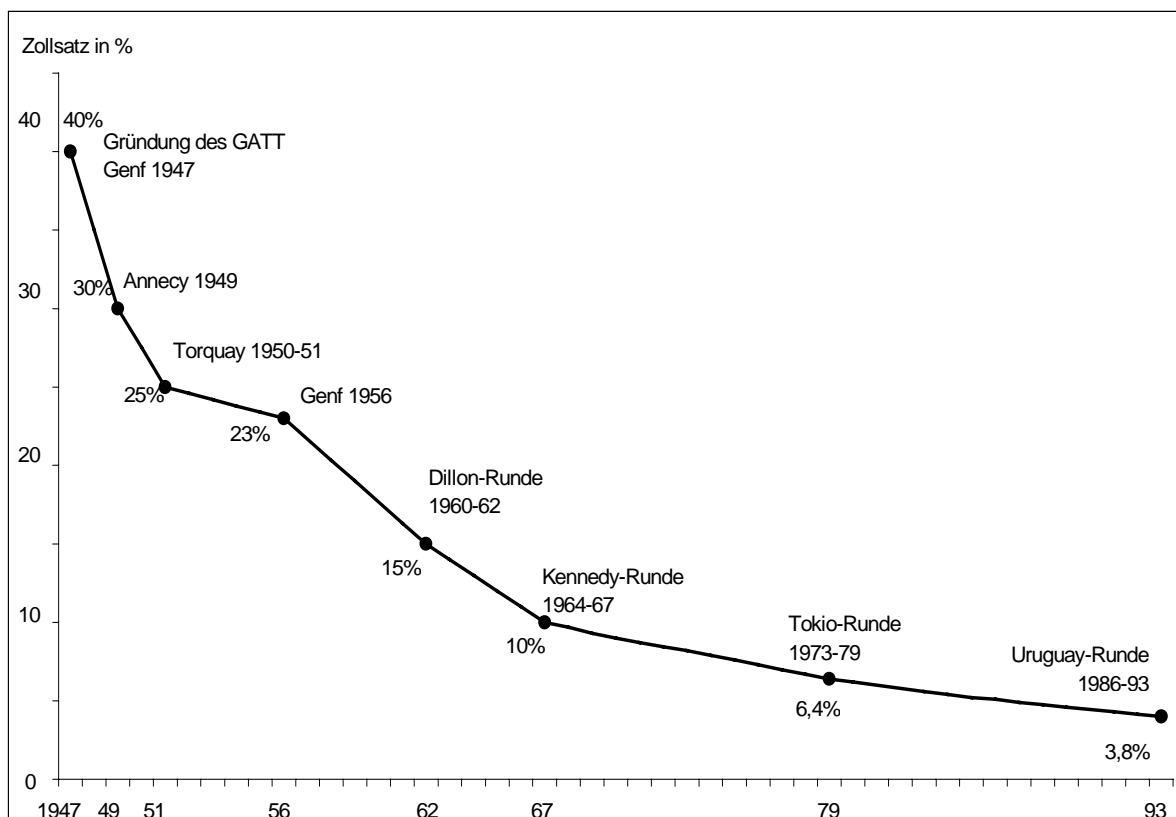
10 Vgl. Albach (1988), S. 1160.

können gegen Gebühren, z.B. durch Akkreditive oder Ausfuhrbürgschaften bzw. -garantien, abgedeckt werden.<sup>11</sup>

### 3. Entwicklung wichtiger Transaktionskostenarten

Im Laufe der letzten Jahrzehnte hat sich sowohl die Zusammensetzung als auch die Höhe der Transaktionskosten nachhaltig verändert. Im folgenden wird die Entwicklung wichtiger Transaktionskostenarten exemplarisch anhand von Zöllen, nicht-tarifären Handelshemmnissen, Transport- und Kommunikationskosten aufgezeigt.

Abbildung 2: Zollbelastung und Zollabbau im GATT, 1947-1993



Quelle: Senti (2000), S. 220. Anmerkung: Die durchschnittlichen Zollsätze beziehen sich jeweils auf den Zeitpunkt der vollständigen Umsetzung. Beispielsweise wurde die im Rahmen der Uruguay-Runde vereinbarten Zollsenkungen von 6,4% auf 3,8% im Jahre 1999 erreicht.

<sup>11</sup> Vgl. Backhaus et al. (1998), S. 106ff und Lichtlen (1997), S. 15ff.

Die Höhe der Zölle im internationalen Handel hat sich seit der Gründung des GATT im Jahre 1947 deutlich verringert. Sukzessive GATT-Verhandlungen zur Liberalisierung des Handels waren äußerst erfolgreich: <sup>12</sup> Die durchschnittlichen Zollsätze sanken von 40% in 1947 auf 3,8% nach vollständiger Umsetzung der Zollreduktion durch die Uruguay-Runde (siehe Abbildung 2). Damit sank ein wichtiger Einflussfaktor auf die gesamte Höhe der Transaktionskosten im internationalen Handel spürbar in den letzten 50 Jahren.

Parallel zur Zollsenkung stieg hingegen die Verwendung von nicht-tarifären Handelshemmnissen deutlich an.<sup>13</sup> Die USA oder die Europäische Union (bzw. deren Vorläufer) versuchten in den 70er und 80er Jahren des 20. Jahrhunderts inländische Unternehmen zunehmend durch Importmengenbeschränkungen oder Antidumping- und Antisubventionsmaßnahmen gegen angeblich unfaire ausländische Konkurrenz zu schützen.

Unter anderem durch den nachhaltigen Widerstand seitens der Entwicklungsländer gegen die Verbreitung von nicht-tarifären Handelshemmnissen einigten sich die GATT-Mitgliedsländer im Rahmen der Uruguay-Runde erfolgreich auf eine - wenn auch langsame und zaghafte - Reduzierung nicht-tarifärer Handelshemmnisse.<sup>14</sup> Die Anteile an den Importen (import coverage ratios) sowie die Anteile an allen Produktgruppen (frequency ratios), die durch nicht-tarifäre Handelshemmnisse behindert werden, sanken in wichtigen Industrieländern seit 1988 (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1: Entwicklung von „import coverage ratios“ und „frequency ratios“ bei nicht-tarifären Handelshemmnissen, 1988-1996

Land/Region	Import coverage ratios			Frequency ratios		
	1988	1993	1996	1988	1993	1996
USA	25,5	22,9	16,8	16,7	17,0	7,7
EU	26,6	23,7	19,1	13,2	11,1	6,7
Japan	13,1	12,2	10,7	8,6	8,1	7,4
Kanada	11,1	11,0	10,4	5,7	4,5	4,0

Quelle: OECD (1997), S. 53.

<sup>12</sup> Vgl. Senti (2000), S. 218ff.

<sup>13</sup> Vgl. Laird & Yeats (1990).

<sup>14</sup> Vgl. Daly und Kuwahara (1998).

Die Transport- und Kommunikationskosten als weitere relevante Transaktionskostenarten sind, wie auch die Zölle, seit dem 2. Weltkrieg spürbar gesunken. Technologische Fortentwicklungen im Transportwesen und der Einzug der Mikroelektronik lösten eine enorme Reduzierung dieser Transaktionskostenarten aus. Von 1930 bis 1999 sanken beispielsweise die realen Kosten für ein 3-minütiges Gespräch von New York nach London um 99,9% (siehe Tabelle 2). In der Telekommunikation wurde der prozentuale Rückgang in den 70er Jahren vor allem durch technologische Fortschritte und in den 80er und 90er Jahren zusätzlich durch umfassende Marktliberalisierungen ausgelöst. Durch die rasche weltweite Verbreitung und Anwendung des Internets setzt sich dieser Prozess zur Zeit mit ähnlichem bzw. - in Teilbereichen - forciertem Tempo fort.

Tabelle 2: Entwicklung von Transport- und Kommunikationskosten, 1920-1999

Jahr	Seefracht <sup>1)</sup>		Lufttransport <sup>2)</sup>		Telekommunikation <sup>3)</sup>	
	In US-\$ 1990	Index 1930=100	In US-\$ 1990	Index 1930=100	In US-\$ 1990	Index 1930=100
1920	95	158,3	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
1930	60	100,0	0,68	100,0	244,65	100,0
1940	63	105,0	0,46	67,7	188,51	77,1
1950	34	56,7	0,30	44,1	53,20	21,8
1960	27	45,0	0,24	35,3	45,86	18,8
1970	27	45,0	0,16	23,5	31,58	12,9
1980	24	40,0	0,10	14,7	4,80	2,0
1990	29	48,3	0,11	16,2	3,32	1,4
1999	21 <sup>4)</sup>	35,0 <sup>4)</sup>	0,08 <sup>4)</sup>	11,8 <sup>4)</sup>	0,19	0,1

Quelle: Hufbauer (1991), zitiert nach Straubhaar (1996), US Department of Commerce (1999) und eigene Berechnungen. Anmerkungen: <sup>1)</sup>Durchschnittliche Seetransportkosten und Hafengebühren für Import- und Exportfracht pro short ton; <sup>2)</sup>Durchschnittlicher Lufttransportumsatz pro Passagier und Meile; <sup>3)</sup>Kosten eines 3-minütigen Telefongesprächs von New York nach London; <sup>4)</sup>1998.

#### 4. Determinanten des Globalisierungsgrades einer Branche

Für die Beurteilung der Wettbewerbsintensität einer Branche auf Grundlage der Höhe der Transaktionskosten ist es von hoher Bedeutung, dass keine bzw. keine weiteren signifikanten Einflussfaktoren auf den Globalisierungsgrad bestehen. Gegenstand dieses Kapitels ist die Diskussion möglicher weiterer Determinanten sowie deren Bedeutung

für branchenspezifische Globalisierungsgrade. Mit anderen Worten: Es wird untersucht, ob die Einteilung der Branchen nach der Höhe der Transaktionskosten dem traditionellen Ansatz, der Messung des Globalisierungsgrades anhand von Außenhandel und Direktinvestitionen, überlegen ist und welche grundsätzlich neuen Erkenntnisse sie für Fragen der Wettbewerbspolitik liefern kann.

Löst man sich vorerst von der Ebene der Wettbewerbspolitik, und betrachtet statt dessen die Forschungsansätze der Außenhandelsökonomie, so steht vor allem eine Frage im Mittelpunkt: Warum weisen einige Länder bei (annähernd) gleicher Höhe der Transaktionskosten eine höhere Handelsintensität auf als andere Länder? Bei der Beantwortung stehen zwei weitere potentielle Einflussfaktoren auf den Außenhandel im Mittelpunkt des Interesses: heterogene Präferenzen der Konsumenten und Produktdifferenzierungen. Heterogene Präferenzen der Konsumenten umfassen die folgenden vier Punkte:<sup>15</sup>

- (1) *Soziales Gewissen*: Konsumenten lehnen zum Teil Kinderarbeit, Tierquälerei oder Umweltverschmutzung bei der Produktherstellung ab. Zum Beispiel werden Teppiche aus Ländern mit Kinderarbeit ebenso abgelehnt wie Thunfische aus Ländern, in denen die Fischer beim Fang mit Schleppnetzen auch Delphine fangen und töten (z. B. Mexiko).
- (2) *Politische Motive*: Konsumenten boykottieren bestimmte politische Regime, wie beispielsweise das Apartheidregime in Südafrika vor 1991, das einer internationalen Ächtung ausgesetzt wurde.
- (3) *Nationalismus*: Einige Konsumenten bevorzugen im Inland hergestellte Produkte aus nationalistischen Motiven („buy national“). Beispiele hierfür sind französischer Wein in Frankreich und amerikanische Autos in den USA (statt japanische Autos).
- (4) *Produktreputation*: Verschiedene Produkte werden von den Konsumenten aufgrund des Markennamens oder der Markenreputation präferiert. Dies gilt zum Beispiel für belgische Schokolade oder italienische Ledermode. Die Wahrnehmung der Produktdifferenzen liegen auf der subjektiven Ebene, objektive Unterschiede müssen nicht bestehen.

---

<sup>15</sup> Vgl. Roy und Viaene (1998), S. 204f.



Die Beispiele für diese vier Ursachen von heterogenen Präferenzen zeigen, dass dieser Einflussfaktor potentiell von Relevanz ist. Heterogene Präferenzen können demnach durchaus - je nach Produkt und Land unterschiedlich - eine Wirkung auf die Warenströme im internationalen Handel ausüben. Empirische Evidenz in der wissenschaftlichen Literatur - abgesehen von den anschaulichen Beispielen - ist hingegen spärlich zu finden. Dies liegt sicherlich nicht zuletzt an den Schwierigkeiten bei der Messung von heterogenen Präferenzen der Konsumenten.<sup>16</sup>

Zudem zeigen die wenigen vorhandenen Studien zum Teil gegensätzliche Ergebnisse hinsichtlich der Bedeutung von heterogenen Präferenzen: Cordell (1992) untersuchte den Einfluss der Produktreputation auf die Kaufentscheidung der amerikanischen Konsumenten. US-Bürger zeigten demnach signifikante Präferenzen hinsichtlich Image, Produktreputation sowie Produktionsland bei Uhren und Schuhen. Auf der anderen Seite kommt Helpman (1999) zu dem Ergebnis, dass bei Eliminierung der Einkommensdifferenzen zwischen den Ländern keine signifikanten heterogenen Präferenzen im Außenhandel messbar sind.

Im Gegensatz zu heterogenen Präferenzen bezieht sich die Produktdifferenzierung auf die objektive Wahrnehmung von Unterschieden seitens der Konsumenten: Die Produkte, nicht die Präferenzen der Konsumenten sind heterogen. Ein Beispiel für (marginale) Produktdifferenzen ist die umklappbare Rücksitzbank beim Auto. Ein bestimmter Fahrzeugtyp mit dieser Eigenschaft würde von Familien mit einem Kinderwagen vorgezogen werden, auch wenn sonst beide Produkte relativ ähnlich wären.

Eine weitere Ursache für Produktdifferenzierungen sind sogenannte „switching costs“, die beim Wechsel des Herstellers eines Produktes anfallen. Beispielsweise würden Benutzer des Textverarbeitungssystems Microsoft Word nur ungern auf ein anderes zurückgreifen, weil damit Zeitverluste (Einarbeitungszeit) und evtl. zusätzliche Kosten (PC-Kurs) verbunden wären – bei vergleichbaren Produkteigenschaften der anderen Software. Folglich können Produktdifferenzierungen Auswirkungen auf die Höhe des Außenhandels haben, wobei auch hier infolge der Schwierigkeiten der Messung eine exakte Quantifizierung des Einflusses nicht möglich ist.

---

<sup>16</sup> Vgl. Roy und Viaene (1998).

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass neben den Transaktionskosten mit heterogenen Konsumentenpräferenzen und Produktdifferenzierungen theoretisch zwei weitere potentielle Einflussfaktoren auf den internationalen Handel vorhanden sind. Deren Bedeutung ist von Land zu Land und Branche zu Branche unterschiedlich und kann nicht exakt gemessen werden. Studien zeigen bei heterogenen Präferenzen zudem widersprüchliche empirische Ergebnisse.

## 5. Möglichkeiten und Grenzen der Berechnung von Transaktionskosten

Ein möglicher Ansatz, die Transaktionskosten im internationalen Handel zu berechnen, besteht in der Berechnung einzelner Komponenten. Mit anderen Worten: Für ein bestimmtes Produkt werden sämtliche Einzelpositionen der Transaktionskosten berechnet, sofern sie für das Produkt von Relevanz sind, und addiert. Für diejenigen Transaktionskostenarten, für die keine bzw. keine verlässlichen Daten verfügbar sind, werden entsprechende Substitute eingesetzt. Beispielsweise wird die kulturelle Homogenität zwischen zwei Ländern als Annäherung an Transaktionskostenarten aus dem Bereich der Informations- und Kommunikationskosten verwendet.<sup>17</sup> Ein anderes Beispiel sind Transportkosten: Hier wird, sofern nicht eindeutig Handelsweg und Transportart festgelegt sind, vereinfachend die geographische Distanz zwischen den wichtigsten Handelsplätzen bzw. Hauptstädten zweier Länder benutzt.<sup>18</sup>

Alternativ können Informationen aus der Außenhandelsstatistik zur Berechnung der Komponenten Transportkosten einschließlich Transportversicherung beitragen. In der Außenhandelsstatistik werden Exporte üblicherweise *FOB* (free on board) und Importe *CIF* (cost, insurance, freight) gemeldet. Die Differenz gibt potentiell Auskunft über wichtige Komponenten von Transaktionskosten im internationalen Handel wie allgemeine Kosten (cost), Versicherungskosten (insurance) und Frachtkosten (freight).

Diese Ansätze bzw. wenigen Beispiele zeigen sogleich die grundsätzlichen Schwierigkeiten dieser Vorgehensweise. Die Kritik lässt sich in fünf Punkten zusammenfassen: Erstens sind Substitute per se mit entsprechenden statistischen Fehlern behaftet. Je mehr Substitute verwendet werden, um so größer wird der

---

<sup>17</sup> Siehe u.a. den Ansatz von Amelung (1990), S. 18.

<sup>18</sup> Vgl. Amelung (1990), S. 19.

aggregierte statistische Fehler und um so kleiner ist die Aussagekraft der Höhe der aggregierten Transaktionskosten. Branchenspezifische Transaktionskostenvergleiche könnten dadurch erheblich erschwert werden.

Zweitens existieren für einige Transaktionskostenarten überhaupt keine Daten - auch keine sinnvollen Substitute. Dies ist vor allem im Bereich der Informations- und Kommunikationskosten der Fall. Grund hierfür sind Aufwendungen, die generell nur schwer berechenbar sind. Beispiele hierfür können Markteintrittskosten (langjährige Lieferbeziehungen) sein.

Darüber hinaus können in diesen Bereichen, sofern das Unternehmen in mehreren Branchen tätig ist, die Transaktionskosten oft nicht einzelnen Branchen oder Produkten zugeordnet werden. Beispielsweise ist die Beschaffung von allgemeinen Informationen über Sitten und Gebräuche, sowie über die wirtschaftliche und politische Situation für den Absatz von Produkten mehrerer Branchen notwendig, jedoch kaum auf die einzelnen Branchen aufschlüsselbar. Jeder Versuch einer Aufspaltung dieser Kosten bliebe ein willkürlicher Akt. Selbst wenn die Anteile einer Branche (Sparte) am Gesamtumsatz eines Konzerns zu Grunde gelegt würde, so bliebe immer noch die Frage nach der Stabilität im Zeitablauf. Transaktionskosten, wie z.B. nicht-tarifäre Handelshemmnisse, variieren in ihrer Höhe von Jahr zu Jahr - je nach Marktbedingungen - zum Teil erheblich.

Drittens ist auch die Berechnung einzelner Transaktionskostenkomponenten über die Außenhandelsstatistik wenig verlässlich, da Export- und Importländer sehr unterschiedliche Angaben für ein und dieselbe Produktkategorie machen. Die Erfassungsprobleme sind in unterschiedlichen Erhebungsmethoden der Handelsströme begründet.<sup>19</sup> Beispielsweise meldeten die deutschen statistischen Ämter Exporte von Bandsägen (SITC-Nr. 73177, Rev. 3) nach Mexiko in Höhe von US-\$ 1,02 Millionen im Jahre 1998.<sup>20</sup> Die Mexikaner wiederum verzeichneten im selben Jahr in dieser Kategorie Importe aus Deutschland in Höhe von US-\$ 0,72 Millionen. Übersteigt der Export- den Importwert, wie in diesem Beispiel, so erübrigt sich der Versuch, die Transportkosten als Differenz zu berechnen.

---

19 Vgl. Langer (1986), S. 29f.

20 Vgl. United Nations (2000).

Viertens entsteht ein weiteres Problem bei einigen Transaktionskostenarten in Abhängigkeit vom Zielland der Exporte, z.B. bei den Produktadaptionkosten. Zwar ist das Ziel der Analyse die Aufgliederung der relativen Transaktionskosten nicht nach Ländern, sondern nach Branchen. Die relativen Transaktionskosten können sich jedoch von Land zu Land für die gleiche Branche bzw. Produktgruppe unterscheiden. Produktadaptionkosten entstehen häufig nur beim Export in bestimmte Länder, z.B. beim Export eines deutschen PKW (Lenkrad links) nach USA (keine Produktadaptionkosten) oder Großbritannien (Produktadaptionkosten, Lenkrad rechts). Hier müsste eine länderspezifische Gewichtung gefunden werden. Eine Möglichkeit bestünde darin, den Welthandelsanteil der einzelnen Länder in einer bestimmten Branche als Maßstab zu benutzen.

Schließlich fünftens liegt ein weiteres methodisches Problem in der Berücksichtigung unterschiedlicher Vertriebssysteme bzw. -kanäle. Nicht nur auf nationaler, sondern auch auf internationaler Ebene führen unterschiedliche Vertriebssysteme zu divergierenden Endpreisen, da sich die Transaktionskosten je nach Effizienz des Vertriebssystems unterscheiden. Ein anschauliches Beispiel hierfür ist der Verkauf von Butter bei Lebensmitteldiscountern und Feinkostläden. Lebensmitteldiscounter mit relativ effizienten Vertriebssystemen können Produkte wie ein Päckchen Butter i.d.R. deutlich preiswerter anbieten als Feinkostläden. Letztere verfügen somit über entsprechend höhere Transaktionskosten für das gleiche Produkt. Die Höhe der Transaktionskosten für Butter wären nur dann annähernd zu quantifizieren, wenn man divergierende Vertriebswege mit deren Marktanteilen berücksichtigt.

## **6. Resümee**

In den bisherigen Ausführungen wurden neben den Einflussfaktoren auf den Globalisierungsgrad einer Branche auch verschiedene Transaktionskostenarten sowie deren Entwicklung diskutiert, Ansätze zur Berechnung der Transaktionskosten und Grenzen der Messbarkeit der Transaktionskosten vorgestellt. Die Ergebnisse zeigen, dass der grundsätzliche Ansatz, Branchen nach der Höhe der Transaktionskosten im Außenhandel zu unterteilen, um einen aussagekräftigen Indikator für den potentiellen Wettbewerb und damit die Wettbewerbsintensität einer Branche zu erhalten, durchaus

sinnvoll ist. Außenhandel und Direktinvestitionen als ergebnisorientierte Indikatoren sind den Transaktionskosten als ursachenorientierter Indikator im Ansatz unterlegen.

Mit heterogenen Konsumentenpräferenzen und Produktdifferenzierungen sind jedoch zwei weitere potentielle Einflussfaktoren auf den Globalisierungsgrad und damit der Wettbewerbsintensität zu beachten. Infolge dieser weiteren Determinanten können keine „Cluster“ für Branchen gebildet werden, vielmehr sollte jeder Einzelfall betrachtet werden. Dieser Ansatz liefert damit keine allgemein gültigen neuen Erkenntnisse für Fragen der Wettbewerbspolitik. Im Einzelfall, d.h. in Branchen ohne heterogene Konsumentenpräferenzen und Produktdifferenzierungen sowie bei nur geringen statistischen Problemen der Berechnung der Transaktionskosten, sind aber durchaus Aussagen über den potentiellen Wettbewerb und die Wettbewerbsintensität einer Branche möglich. Hierdurch würden Kartellbehörden einen weiteren Indikator gewinnen, um eine räumliche Marktabgrenzung bei Unternehmenszusammenschlüssen vornehmen zu können.

## Literaturverzeichnis

- Albach, Horst (1988), „Kosten, Transaktionskosten und externe Effekte im betrieblichen Rechnungswesen“, *Zeitschrift für die Betriebswirtschaft*, Vol. 58, S. 1143-1170.
- Amelung, Thorsten (1990), Explaining Regionalization of Trade in Asia Pacific: A Transaction Cost Approach, *Kiel Working Paper* No. 423, Kiel: Institute of World Economics.
- Anderson, James & Marcouiller, Douglas (1999), Trade, Insecurity, and Home Bias: An Empirical Investigation, *NBER Working Paper* No. 7000, Cambridge (MA): NBER.
- Backhaus, Klaus et al. (1998), Internationales Marketing, Stuttgart: Schäfer Poeschel.
- Cordell, Victor (1992), „Effects of Consumer Preferences for Foreign Sourced Products“, *Journal of International Business Studies*, Vol. 23, No. 2, S. 251-269.
- Curry, Jeffrey E. (2000), Internationales Marketing: Neue Märkte erschließen, Köln: Deutscher Wirtschaftsdienst.
- Daly, Michael & Kuwahara, Hiroaki (1998), „The Impact of the Uruguay Round on Tariff and Non-Tariff Barriers to Trade in the Quad“, *The World Economy*, Vol. 21, No. 2, S. 207-234.
- Helpman, Elhanan (1999), „The Structure of Foreign Trade“, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 13, No. 2, S. 121-144.
- Herrmann, Hayo et al. (1982), Kommunikationskosten und internationaler Handel, München: Florentz Verlag.
- Hufbauer, Gary (1991), „World Economic Integration: The Long View“, *International Economic Insights*, Vol. 2, No. 3, S. 26-27.
- Kinne, Konstanze (1997), Internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in der deutschen und europäischen Zusammenschlusskontrolle, *HWWA-Report* Nr. 168, Hamburg: HWWA - Institut für Wirtschaftsforschung.
- Laird, Sam & Yeats, Alexander (1990), Trends in Nontariff Barriers of Developed Countries, 1966-1986, *Working Papers Series* WPS 137, Washington D.C.: World Bank.
- Langer, Christian (1986), World Trade and Production, Hamburg: Verlag Weltarchiv.
- Lichtlen, Michael F. (1997), Management von Länderrisiken, Bern: Paul Haupt Verlag.

- Müller, Lothar (1988), „Protektionismus und Währungspolitik“, in Burkhard Leben & Bernd Rill (Hrsg.), *Wirtschaftlicher Protektionismus und politischer Isolationismus*, München: Hans-Seidel Stiftung, S. 61-78.
- Obstfeld, Maurice & Rogoff, Kenneth (2000), *The Six Major Puzzles in International Macroeconomics: Is there a Common Cause?*, *NBER Working Paper* No. 7777, Cambridge (MA): NBER.
- OECD (1997), *Indicators of Tariff and Non-tariff Trade Barriers*, Paris: OECD.
- Ringle, Günther (1977), *Exportmarketing*, Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Roy, Santanu & Viaene, Jean-Marie (1998), „Preferences, Country Bias, and International Trade“, *Review of International Economics*, Vol. 6, No. 2, S. 204-219.
- Senti, Richard (2000), *WTO – System und Funktionsweise der Welthandelsordnung*, Zürich: Schulthess.
- Straubhaar, Thomas (1996), „Standortbedingungen im globalen Wettbewerb“, in Reinhold Biskup (Hrsg.), *Globalisierung und Wettbewerb*, Bern: Paul Haupt, S. 217-239.
- Trefler, Daniel (1995), „The Case of the Missing Trade and Other Mysteries“, *American Economic Review*, Vol. 85, No. 5, S. 1029-1045.
- United Nations (2000), *Trade Analysis System for Personal Computers PC/TAS (Trade Data on CD-ROM)*, New York: United Nations Statistical Division.
- US Department of Commerce (1999), *Statistical Abstract of the United States*, Washington D.C.: US Governmental Printing Office.
- Voigt, Stefan et al. (2000), *Konsequenzen der Globalisierung für die Wettbewerbspolitik*, Frankfurt a.M.: Peter Lang.