

Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik

**Eine graphische Darstellung und modelltheoretische Diskussion mit
Berücksichtigung des Territorialitäts- und des Auswirkungsprinzips**

Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades eines Doktors der
Wirtschaftswissenschaften
an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Statistik
der Universität Konstanz

eingereicht von Bruno Kaiser

1. Gutachter: Prof. Dr. Hans-Jürgen Vosgerau
 2. Gutachter: Prof. Dr. Heinrich Ursprung
- Tag der mündlichen Prüfung: 20. Januar 2000

Inhaltsverzeichnis

Erstes Kapitel

Einleitung

Zweites Kapitel

Stand der Forschung

2.1 Definitionen	9
2.2 Beurteilungsmaßstäbe	11
2.2.1 Allgemeine Bemerkungen.....	12
2.2.2 Konkrete Formulierung	14
2.3 Aussagen aus der Literatur.....	17
2.3.1 Ansichten zum Territorialitätsprinzip	18
2.3.2 Ansichten zum Auswirkungsprinzip	20
2.3.3 Ansichten zur Internationalisierung	25
2.4 Modelltheoretische Resultate aus der Literatur	30
2.5 Zusammenfassung	35

Drittes Kapitel

Modelldarstellung

3.1 Das Modell mit einer expliziten Wettbewerbspolitik.....	38
3.1.1 Die Wettbewerbspolitik	38
3.1.2 Der Weltmarkt.....	40
3.1.3 Der Wettbewerb	42
3.1.4 Die wettbewerbspolitischen Interaktionen	51
3.1.5 Einführung in die graphische Darstellung.....	53
3.2 Die Modelle mit einer impliziten Wettbewerbspolitik.....	54
3.2.1 Das Partialmodell	55
3.2.2 Das allgemeine Gleichgewichtsmodell	58

Viertes Kapitel

Nationale Wettbewerbspolitiken beim Territorialitätsprinzip

4.1 Wettbewerbspolitik bei segmentierten Märkten	73
4.2 Wettbewerbspolitik bei integrierten Märkten	77
4.3 Zusammenfassung	84

Fünftes Kapitel

Nationale Wettbewerbspolitiken beim Auswirkungsprinzip

5.1 Probleme bei der extraterritorialen Rechtsdurchsetzung	87
5.1.1 Fehlende Durchsetzung gegenüber Exportbeschränkungen.....	87
5.1.2 Fehlende Durchsetzung gegenüber Importbeschränkungen.....	91
5.2 Perfekte extraterritoriale Rechtsdurchsetzung	98
5.3 Zusammenfassung	103

Sechstes Kapitel

Der Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik

6.1 Vollkommene Kooperation: Die Welt-Pareto-Optima	107
6.2 Internationalisierung und das Territorialitätsprinzip	114
6.2.1 Segmentierte Märkte	114
6.2.2 Integrierte Märkte.....	116
6.3 Internationalisierung und das Auswirkungsprinzip	119
6.3.1 Unerwünschte Internationalisierung.....	119
6.3.2 Wünschenswerte Internationalisierung	120
6.4 Zusammenfassung	126

Siebentes Kapitel

Schluß

7.1 Schlußfolgerungen	131
7.2 Ausblick	134

Anhang

A.1 Modelldarstellung	138
A.1.1 Kreislaufzusammenhänge	138
A.1.2 Herleitungen zur Produktionseffizienz.....	139
A.2 Das Territorialitätsprinzip.....	140
A.2.1 Optimale Politik für das Importland im Partialmarkt.....	140
A.2.2 Optimale Politik für das Exportland im Partialmarkt	141
A.2.3 Optimale Politik in Exportsektoren im allgemeinen Gleichgewicht.....	141
A.2.4 Die Form der paretianischen Iso-Wohlfahrtskurven	143
A.2.5 Die Form der Reaktionsfunktionen	145
A.3 Das Auswirkungsprinzip.....	146
A.3.1 Optimale Politik für das Importland im Partialmarkt.....	146
A.3.2 Optimale Politik in Importsektoren im allgemeinen Gleichgewicht.....	147
A.4 Der Bedarf an einer Internationalisierung.....	148
A.4.1 International optimale Preise für die kooperative Lösung.....	148
A.4.2 Welt-Pareto-Optima	148
Symbolverzeichnis.....	150
Literaturverzeichnis	153

Zusammenfassung

Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik wird unter dem Aspekt untersucht, wie Staaten ihre wettbewerbspolitischen Maßnahmen im internationalen Handel strategisch ausnutzen können. In Analogie zur strategischen Handelspolitik werden die unilateral gesetzten Wettbewerbspolitiken mit der kooperativen Wettbewerbspolitik verglichen. Als Kriterien für die Beurteilung der verschiedenen wettbewerbspolitischen Alternativen werden Normen aus der katholischen Soziallehre abgeleitet. Die Ausgestaltung der nicht-kooperativen Wettbewerbspolitik ist abhängig vom Kollisionsprinzip des Wettbewerbsrechts: dem Territorialitäts- und dem Auswirkungsprinzip. Die Lösungen der verschiedenen Spielsituationen werden in drei Modellen dargestellt, in zwei Partialmarktmodellen, einmal mit internationaler Preisdiskriminierung und einmal mit internationalem Preisausgleich, sowie in einem allgemeinen Gleichgewicht mit steigenden Skalenerträgen. Jedes Mal werden zwei Länder analysiert.

Wenn das Territorialitätsprinzip gilt, haben die Staaten den Anreiz, den Handel zu monopolisieren. Bei Preisdiskriminierung hat zusätzlich das Importland den Anreiz, die Importe zu monopsonisieren. Bis auf einen Sonderfall ist die weltweite Allokation ineffizient.

Wenn das Auswirkungsprinzip gilt, hängt das Ergebnis von den Möglichkeiten der extraterritorialen Rechtsdurchsetzung ab. Wenn Probleme bei der Rechtsdurchsetzung gegenüber Exportbeschränkungen bestehen, nutzt es das Exportland aus, um ein Handelsmonopol aufzubauen. Wenn Problem bei Importbeschränkungen liegen, nutzt das Importland seine Position aus, um den Import zu beschränken, es sei denn die internationale Preisarbitrage verhindere eine solche Strategie. Wenn die extraterritoriale Rechtsdurchsetzung perfekt möglich ist, ist - partialanalytisch gedacht - die Allokation weltweit effizient. Im allgemeinen Gleichgewicht treten zusätzliche Effekte wegen der Faktormärkte auf, so daß ein übermäßiger Preisdruck auf die jeweiligen ausländischen Exportunternehmen durch zuviel Wettbewerbspolitik entstehen kann. Das Ergebnis ist ineffizient, aber dem Territorialitätsprinzip entgegengesetzt.

Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik wird als perfekte Kooperation unter den Staaten modelliert. Sie ist per Annahme weltweit effizient, aber nicht gegenüber allen untersuchten unilateralen Wettbewerbspolitiken vorzuziehen, weil zum Effizienzkriterium Verteilungsgesichtspunkte, Kriterien über die Wettbewerbsfreiheit und das Subsidiaritätsprinzip der katholischen Soziallehre hinzukommen. Es wird ebenfalls analysiert, welche Länder ein Interesse an einer Internationalisierung haben und welche ihr entgegenstehen.

Gegenüber dem Territorialitätsprinzip ist die internationale Kooperation immer vorzuziehen, sei es aus Effizienzgesichtspunkten heraus oder aus Gründen der höheren Wettbe-

werbsfreiheit. Das Importland hat im Partialmarkt normalerweise ein Interesse an einer Internationalisierung, das Exportland nicht. Es gibt aber Fälle, in denen beide Länder von der Internationalisierung gewinnen. Im allgemeinen Gleichgewicht sind ähnliche Länder an einer Internationalisierung interessiert. Ein Interessenskonflikt ergibt sich bei Unterschieden in der Größe der Länder. Das kleinere Land ist an einer Internationalisierung interessiert, das größere nicht.

Verglichen mit dem Auswirkungsprinzip ist die Internationalisierung nicht immer überlegen. Aus Gründen der höheren Dezentralität ist das Auswirkungsprinzip nach dem Subsidiaritätsprinzip bei perfekter extraterritorialer Rechtsdurchsetzung und, wenn international keine Preisdiskriminierung möglich ist, auch bei Problemen einer Rechtsdurchsetzung im Import vorzuziehen. Das Auswirkungsprinzip ist in den anderen Fällen der Internationalisierung unterlegen. Die Verlierer und Gewinner der Internationalisierung sind bei Durchsetzungsproblemen im Export wie beim Territorialitätsprinzip. Bei Rechtsdurchsetzungsproblemen im Import ist jedoch im Partialmarkt das Importland der Verlierer, das Exportland der Gewinner aus der Kooperation. Im allgemeinen Gleichgewicht ist bei solchen Problemen das größere Land an der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik, das kleinere hingegen nicht. Die Definition der Größe der Länder ist nämlich anders als beim Territorialitätsprinzip.

Die Schlußfolgerungen der Analyse sind die, daß eine pauschale Aussage zugunsten einer Internationalisierung nicht getroffen werden kann. Deutlich wird, daß das Territorialitätsprinzip immer gegenüber einer Internationalisierung verworfen werden muß. Das Auswirkungsprinzip und die internationale Kooperation sind zwei mögliche Wege, die je nach Situation der Weltwirtschaft und der rechtlichen Rahmenbedingungen vorzuziehen sind. Diese Aussagen bleiben trotz ihrer Differenziertheit jedoch begrenzt, weil die zwar verschiedenartigen Situationen untersucht wurden, aber nicht alle möglichen.

Erstes Kapitel

Einleitung

Viele Unternehmen haben bereits nicht nur Wettbewerber aus einem oder wenigen Ländern, sondern stehen mit anderen Unternehmen im Wettbewerb, die von beinahe allen Ländern der Welt aus operieren. Gleichzeitig produzieren sie nicht mehr allein für den heimischen Markt, sondern beliefern durch Exporte fast die ganze Welt. Auf der einen Seite resultiert daraus mehr Wettbewerb und Vorteile für die Konsumenten durch vermehrte Importe, auf der anderen Seite eröffnen sich für die Produzenten neue Möglichkeiten globaler Wettbewerbsbeschränkungen.

Versuche, Marktmacht auf- und auszubauen, bleiben nicht auf den heimischen Markt beschränkt. Sie werden auf Export- und Importmärkte gleichermaßen ausgedehnt. Möglicherweise treten diese Wettbewerbsbeschränkungen verstärkt auf, denn ausländische Märkte können andere Dimensionen als reine Binnenmärkte erreichen und wegen steigender Skalenerträge die Konzentration fördern. Neben dieser technologisch bedingten Ursache für Wettbewerbsbeschränkungen können die einzelnen Staaten ihre Wettbewerbspolitik strategisch als Ersatz für handelspolitische Instrumente mißbrauchen, die im Zuge der Globalisierung nicht mehr protektionistisch eingesetzt werden können oder dürfen.

Wettbewerbsbeschränkungen zwischen Exportunternehmen können z.B. vom Exportland geduldet oder sogar gefördert werden, weil eine solche Beschränkung "nur" ausländische Konsumenten trifft und für Inländer lediglich eine reale Einkommenserhöhung bedeutet. Beim Import von Waren kann ein ähnliches Phänomen auftreten: durch gezieltes Dulden oder Fördern von Importbeschränkungen, z.B. Importkartellen, kann ein Land Renten von ausländischen Produzenten ins Inland verlagern. Inländische Konsumenten können hierbei, je nach Ausgestaltung der Wettbewerbspolitik im Inland, vom Importkartell profitieren.

Eine einseitig strategisch eingesetzte Wettbewerbspolitik mag zwar für ein einzelnes Land (Sonder-)Vorteile bringen. Wenn aber viele Länder strategisch agieren oder Gegenmaßnahmen einleiten, werden die Exporte und Importe von allen Seiten beschränkt. Der Außenhandel nimmt ab, und die Länder können nicht so hohe Handelsgewinne realisieren wie in einer Situation, in der kein einziges Land seine Wettbewerbspolitik strategisch einsetzt. Ist also eine Wettbewerbspolitik, die den Außenhandelswettbewerb fördert, nicht für alle besser? D.h. braucht die Welt als Ganzes nicht eine internationale Wettbewerbspolitik, die verhindert, daß nationale Wettbewerbspolitiken strategisch mißbraucht werden? Sollen Ausnahmereiche der Monopolisierung oder Kartellierung von

Export- und Importmärkten nicht am besten über ein internationales Abkommen abgeschafft werden, oder reichen die nationalen Wettbewerbspolitiken aus, um gegen die Ausübung von Marktmacht im Außenhandel vorzugehen?

Bei diesen Fragen geht es darum zu wissen, welche Anreize die Staaten haben, wenn sie ihre Wettbewerbspolitik gestalten: ob sie dazu tendieren, den Wettbewerb im internationalen Handel zu fördern oder einzuschränken. Eine Antwort auf diese Fragen ist nicht leicht zu finden, weil man sich beliebig viele Arten der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik denken und die Ausgestaltung nationaler Wettbewerbspolitik ebenfalls sehr verschieden ausfallen kann.

Bei einer internationalisierten Wettbewerbspolitik sind wesentliche Bestandteile der Inhalt von Abkommen und die Kompetenzen der Träger. Der Inhalt der Internationalisierung wird in dieser Arbeit als Ergebnis einer perfekten Kooperation der Länder angenommen. Die genaue Kompetenzverteilung wird im Rahmen dieser Arbeit nicht analysiert.

Auf die Ausgestaltung der nationalen Wettbewerbspolitik wird ein besonderes Augenmerk gerichtet. Es gibt nämlich im internationalen Wettbewerbsrecht zwei konkurrierende Kollisionsprinzipien, die einen Einfluß auf die wettbewerbspolitische Gestaltung der Staaten haben können: zum einen das Territorialitätsprinzip, zum anderen das Auswirkungsprinzip. Kollisionsprinzipien, die in Kollisionsnormen konkretisiert werden, sind zwar formelles Recht und sollen rechtlich so angewandt werden, daß nicht auf das materiellrechtliche Ergebnis bei der Wahl einer zuständigen nationalen Rechtsordnung geschaut wird. Ein Einfluß materiellen Rechts auf dieses formelle Recht wird ausgeschlossen. Gleichwohl können Kollisionsprinzipien ihrerseits den Inhalt materiellen Rechts beeinflussen, weil sie bei der Gestaltung materiellen Rechts für die rechtsetzenden Staaten Anreize schaffen.

Je nach dem, welcher Staat für welche Arten von Fällen zuständig ist, kann die nationale Wettbewerbspolitik nationale Unternehmen fördern oder nicht. Entziehen sich z.B. nationale Unternehmen bei bestimmten Wettbewerbsbeschränkungen der nationalen Jurisdiktion, so kann der nationale Gesetzgeber keinen Anreiz haben, den Wettbewerb zwischen diesen inländischen Anbietern strategisch auszunutzen. Umgekehrt wird die Kompetenz der nationalen Wettbewerbspolitik für einheimische Unternehmen möglicherweise dazu führen, daß nationale Vorteile über die wettbewerbspolitische Gestaltung erstrebt werden.

Wie diese beiden Kollisionsprinzipien auf die Gestaltung der nationalen Wettbewerbspolitik wirken und welches der beiden angewandt werden sollte, ist eine Frage dieser Arbeit, anders gefragt: welches dieser beiden Prinzipien veranlaßt die nationalen Wettbewerbspolitiken, den Wettbewerb auf den Weltmärkten so zu beeinflussen, daß es für alle beteiligten Länder ein wünschenswertes Ergebnis liefert? Nur dann, wenn zwischen die-

sen beiden Kollisionsprinzipien unterschieden wird, ist ein Vergleich zwischen einer nicht internationalisierten Wettbewerbspolitik und einer Internationalisierung sinnvoll, denn sonst bleibt der Vergleichsmaßstab einer nicht internationalisierten Wettbewerbspolitik uneindeutig und nicht greifbar.

Weil die ökonomische und politische Realität für die wissenschaftliche Untersuchung zu komplex ist, können nur bestimmte Aspekte herausgehoben werden. Folgende Vereinfachungen werden deshalb für die Analyse benutzt: auf den dynamischen Gesichtspunkt des Wettbewerbs wird zugunsten einer statischen allokationstheoretischen Sichtweise verzichtet. Zentraler Gegenstand der Arbeit ist die Marktmacht im Außenhandel, die jeweils von einem einzelnen Land ausgeht und sich gegen ein einziges anderes Land wendet. Deshalb werden Modelle behandelt, die unvollkommenen Wettbewerb in Form von Wettbewerbsbeschränkungen zwischen jeweils nationalen Unternehmen beinhalten.

Zum Thema der Arbeit gehört gleichermaßen die Angebotsmacht wie auch die Nachfragemacht im Außenhandel. Erstere drückt sich als Exportmonopolisierung in zu hohen Güterpreisen für die Konsumenten oder Käufer in den Importländern, letztere als Importmonopolisierung in zu niedrigen Verkaufspreisen für die Produzenten oder Exportunternehmen in den Exportländern aus. Trotz der starken Vereinfachungen beschränkt sich die Analyse nicht auf partialanalytische Modelle. Es wird ebenfalls ein allgemeines Gleichgewicht untersucht. Dadurch ist es möglich, nicht nur direkte, sondern auch indirekte Effekte von Politikänderungen zu analysieren.

Das Ziel der Arbeit ist normativ, nämlich herauszufinden, welche wettbewerbspolitischen Institutionen, ob national oder international, für die Weltwirtschaft wünschenswert sind oder nicht. Ob hierbei eine bestimmte Art Wettbewerbspolitik erstrebenswert ist, hängt nicht nur von ihren Konsequenzen, sondern auch von den Beurteilungsmaßstäben ab. Ersteres wird anhand ökonomisch-modelltheoretischer Analysen ermittelt, letzteres durch Werturteile festgelegt. In dieser Arbeit wird das allgemein akzeptierte Pareto-Kriterium angewandt, doch reicht es für die Beurteilung der verschiedenen wettbewerbspolitischen Alternativen nicht aus, denn es können verschiedene Pareto-Optima zur Wahl stehen, die das Pareto-Kriterium nicht reihen kann. Die bekannte Unvollständigkeit des Pareto-Kriteriums muß deshalb durch zusätzliche Werturteile aufgehoben werden. Damit dies nicht willkürlich geschieht, werden die Beurteilungsmaßstäbe aus der katholischen Soziallehre begründet. Gleichzeitig steht das Pareto-Kriterium im gewählten Modellrahmen nicht im Widerspruch zur katholischen Soziallehre, weil angenommen wird, daß es weder meritorische noch demeritorische Güter gibt.

Die Arbeit ist wie folgt gegliedert: Im nächsten Kapitel (Kapitel 2) wird der Stand der Forschung dargestellt. In diesem Kapitel werden verbale Aussagen von modelltheoretischen Analysen getrennt. Erstere richten sich vor allem an das juristisch interessierte Publikum. Grundlegende Begriffe werden vorab definiert und daraufhin die benutzten Beur-

teilungsmaßstäben dargestellt. Im Anschluß daran werden die Ergebnisse der Literatur zur Frage nach der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik vorgestellt. Die Gliederung dieses Kapitels entspricht der Abfolge der Kapitel 4 bis 6: Erst werden die Ansichten zum Territorialitätsprinzip als Kollisionsprinzip für nationale Wettbewerbspolitiken ohne internationale Koordinierung dargestellt. Daraufhin werden die Vor- und Nachteile des Auswirkungsprinzips vorgestellt und gegeneinander abgewogen. Dem schließt sich die Diskussion um die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik an. Als erstes wird die Frage erörtert, ob beim Territorialitätsprinzip eine Internationalisierung sinnvoll erscheint, dann ob sie beim Auswirkungsprinzip wünschenswert ist. Anschließend werden Argumente angeführt, die unabhängig vom Kollisionsprinzip gegen eine Internationalisierung vorgebracht werden.

Schließlich werden die dem Thema am nächsten stehenden modelltheoretischen Analysen vorgestellt. Bei der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ausgehend vom Territorialitätsprinzip können die Ergebnisse von Norman (1998), Auquier and Caves (1979) und Levinsohn (1996) herangezogen werden. Sie sind ein Einstieg in die Fragestellung.

In Kapitel 3 werden die benutzten Modellrahmen in einem eigenständigen Kapitel eingeführt. Bei der Wahl der Darstellungsweise zwischen einer Gliederung nach den Modellen oder nach inhaltlichen Gesichtspunkten wurde nämlich die zweite Gestaltungsart vorgezogen. Dies hat seinen Preis darin, daß der Rahmen der einzelnen Modelle nicht in jedem inhaltlichen Kapitel wiederholt werden kann, sondern vorweg präsentiert werden muß. Es erlaubt aber einen einfachen Vergleich der alternativen Politiken innerhalb der inhaltlichen Kapitel, wo die Ergebnisse der Analyse besprochen werden.

Um die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik differenziert beurteilen zu können, werden drei Modellrahmen benutzt. Es sind drei statische Außenhandelsmodelle mit der Möglichkeit unvollkommenen Wettbewerbs und jeweils zwei Ländern als Handelspartnern. Zwei Modelle sind Partialmarktanalysen mit steigenden Grenzkostenkurven. Das dritte ist ein allgemeines Gleichgewicht mit steigenden Skalenerträgen.

In diesem dritten Kapitel wird mit Hilfe eines neuen graphischen Instrumentariums das statische Außenhandelsgleichgewicht vorgestellt. Diese Methode erlaubt im Falle segmentierter und international integrierter Märkte eine einfachere Analyse als bisherige Ansätze, um komparativ-statische Ergebnisse in einem Partialmarkt mit Außenhandel herzuleiten. Dies ist deswegen nötig, weil alternative Politiken untersucht werden und deshalb eine komparative Statik notwendig ist. Das allgemeine Gleichgewichtsmodell ist im Vergleich zur Literatur neu.¹

Kapitel 4 ist dem Territorialitätsprinzip gewidmet. In diesem Abschnitt wird die in der Literatur meistens vertretene Ansicht, daß das Territorialitätsprinzip zu einer Außenhan-

¹Eine erste Version dieses Modells findet sich in Bruno Kaiser and Hans-Jürgen Vosgerau (1999).

delsmonopolisierung und -monopsonisierung führt, teilweise gestützt, teilweise präzisiert, aber auch teilweise widerlegt. Ein Ergebnis aus der Literatur, daß trotz unilateraler Wettbewerbspolitik weltweit Effizienz erreicht wird, wird in den gewählten Modellrahmen nicht bestätigt. Die Bedeutung der Arbitrage zwischen Märkten wird herausgestellt. Bei integrierten Märkten, d.h. Märkten, bei denen keine internationalen Preisunterschiede bestehen können, fällt die Importnachfragemacht aufgrund der Arbitrage weg. Anders gesagt, besteht für die Staaten nur bei segmentierten Märkten ein Anreiz, ein bilaterales Außenhandelsmonopol zu bilden, zu fördern bzw. zu dulden. Das Territorialitätsprinzip führt im allgemeinen zu weltweit ineffizienten Allokationen. Ausnahmen davon können, müssen aber nicht eintreten, wenn Märkte segmentierbar sind und deshalb die Staaten den Anreiz haben, ein bilaterales Außenhandelsmonopol zu bilden.

Für die Analyse des Territorialitätsprinzips können die Ergebnisse von Auquier and Caves (1979) herangezogen werden: Länder fördern unter ihren eigenen Unternehmen den Wettbewerb, wenn diese nicht exportieren, und verringern die Konkurrenz hingegen, wenn es Exportunternehmen sind. Das Verhältnis aus Exporten und Gesamtproduktion gibt den optimalen Grad an Kollusion bei integrierten Märkten für das Exportland wieder.

Bei der Analyse eines allgemeinen Gleichgewichts können Kreislaufeffekte und Wechselwirkungen zwischen Märkten berücksichtigt werden. Die Größe von Sektoren und Ländern hat bei gegebenen Politiken einen Einfluß auf die realisierte Allokation. Beim Territorialitätsprinzip richtet jedes Land seine Wettbewerbspolitik strategisch aus, um überhöhte Exportpreise durchzusetzen. Die daraus resultierende Allokation ist weltweit ineffizient. Je größer der Exportmarkt gegenüber dem heimischen Markt ist, desto weniger wird der Wettbewerb im jeweiligen Exportsektor gefördert.

In Kapitel 5 werden das Auswirkungsprinzip und die verschiedenen Möglichkeiten bei der internationalen bzw. extraterritorialen Rechtsdurchsetzung behandelt. Probleme bei der Rechtsdurchsetzung werden als ein Mangel an Durchsetzung gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen zuerst bei den Exporten und dann bei den Importen modelliert. Ist eine extraterritoriale Rechtsdurchsetzung überhaupt nicht möglich, entspricht es der Situation beim Territorialitätsprinzip. Anschließend wird der Fall einer (möglicherweise ziemlich unrealistischen) perfekten extraterritorialen Rechtsdurchsetzung behandelt. Das Auswirkungsprinzip wird als Kollisionsprinzip in reiner Form analysiert, d.h. es gilt in jedem Land.

Bei den drei analysierten Modellen ergeben sich z.T. ganz neue Resultate. Darüber hinaus werden die Meinungsverschiedenheiten über das Auswirkungsprinzip aufgrund der verschiedenen Rechtsdurchsetzungsprobleme erklärt. Probleme bei der extraterritorialen Rechtsdurchsetzung - als eine Ursache für eine weltweit ineffiziente Allokation beim Auswirkungsprinzip - werden in dieser Arbeit differenziert behandelt. Der Mangel an

Durchsetzung gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen beim Export ergibt immer allokativen Verzerrungen, der Mangel bei der Durchsetzung gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen im Import allerdings nur bei segmentierten Märkten.

Die Meinung, daß der Wettbewerb der Systeme beim Auswirkungsprinzip zu einer weltweit effizienten Allokation führen würde, wird nur im Rahmen der Partialanalysen bestätigt. Bei einem allgemeinen Gleichgewicht werden gänzlich neue Ergebnisse erzielt. Durch die gleichzeitige Berücksichtigung der steigenden Skalenerträge und der Interaktionen zwischen den Märkten kann beim Auswirkungsprinzip das in der jeweiligen Branche als Importland zu bezeichnende Inland das ausländische Exportunternehmen zu einer Preissetzung zwingen oder veranlassen, die unterhalb des weltweit Pareto-effizienten Niveaus liegt. Es wird die Gefahr eines Spielraums für eine monopsonistische, strategische Wettbewerbspolitik erstmalig aufgezeigt. Dies gilt unabhängig davon, ob Wettbewerbsbeschränkungen im Import rechtlich verhindert werden können oder nicht.

Das Auswirkungs- und das Territorialitätsprinzip werden verglichen, weil sie unterschiedliche Anreize für den Gebrauch einer strategischen Wettbewerbspolitik induzieren. Sie haben unterschiedliche Konsequenzen auf die weltweite Allokation bei den verschiedenen Modellen. Im Groben ergibt sich hierbei eine Überlegenheit des Auswirkungsprinzips gegenüber dem Territorialitätsprinzip, doch muß im Detail differenziert werden.

Kapitel 6 stellt das Hauptkapitel dar und baut auf die beiden vorigen Kapitel auf. Zunächst wird der Referenzfall einer perfekten Internationalisierung dargestellt und daraufhin gezeigt, ob beim Territorialitäts- und beim Auswirkungsprinzip eine Internationalisierung notwendig ist. Der Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik wird auf zweierlei Art und Weise untersucht. Einerseits wird normativ argumentiert und der Bedarf auf Weltebene bestimmt. Dieser wird, wegen der normativen Fragestellung, nach den aus der katholischen Soziallehre abgeleiteten Werturteilen ermittelt. Andererseits wird der Bedarf untersucht, der von jedem einzelnen Land aus gesehen wird. Diese positive Fragestellung wird nach dem national angewandten Pareto-Kriterium beantwortet.

Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik wird als perfekte Kooperation modelliert und hat als Konsequenz, daß in allen Ländern der Wettbewerb gefördert wird. Im allgemeinen Gleichgewicht mit steigenden Skalenerträgen darf jedoch die Wettbewerbspolitik nicht zu streng sein, sonst werden die Pareto-optimalen Preise nicht realisiert. Eine perfekte Kooperation ist nämlich per Annahme weltweit effizient. Deshalb müssen auch andere Werturteile als das reine Effizienzkriterium herangezogen werden, um bestimmen zu können, ob die perfekte Kooperation erwünscht ist oder nicht.

Beim Territorialitätsprinzip werden die Ansichten aus der Literatur und die benutzbaren Ergebnisse anderer modelltheoretischer Arbeiten im Großen und Ganzen bestätigt. Ihre Ergebnisse können aber nicht direkt übernommen werden, weil sie von nicht optimalen

nationalen Wettbewerbspolitiken ausgehen. Ihre Resultate sind deshalb weniger eindeutig als die Resultate dieser Arbeit. Eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist immer erwünscht. Ein neues Resultat ist hierbei, daß auch im Rahmen eines Partialmarktmodells beide Länder von der Internationalisierung gewinnen können. Ein anderes neues Ergebnis besteht darin, daß beim Territorialitätsprinzip die Internationalisierung keine Effizienzgewinne bringen muß, aber aufgrund der höheren Wettbewerbsfreiheit erwünscht sein kann. Interessengegensätze zwischen Import- und Exportländern werden für integrierte Märkte in der Partialmarktanalyse bestätigt. Beim allgemeinen Gleichgewicht findet man Interessengegensätze, wenn sich die Länder in ihrer Größe unterscheiden.

Beim Auswirkungsprinzip werden differenzierte Resultate hergeleitet. Eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist nicht immer erwünscht. Dies spiegelt die Kontroverse, die sich um die extraterritoriale Rechtsdurchsetzung gebildet hat, und die Abhängigkeit vom gewählten Modellrahmen wider.

In dieser Arbeit wird gezeigt, daß das Auswirkungsprinzip wegen der größeren Dezentralität nur dann mit Sicherheit besser als die Internationalisierung ist, wenn ein Partialmarktmodell unterstellt wird, d.h. Interaktionen zwischen Märkten keine Rolle spielen. Dies gilt zum einen bei perfekter Rechtsdurchsetzung und zum anderen bei integrierten Märkten mit teilweiser Rechtsdurchsetzung, weil dann Importbeschränkungen zwar rechtlich möglich, doch wegen der Arbitrage wirkungslos sind. Im allgemeinen Gleichgewicht mit steigenden Skalenerträgen jedoch ist die Überlegenheit des Auswirkungsprinzips nur ein Sonderfall.

Die Ansicht, daß das Auswirkungsprinzip nicht ausreichend sei, um den Staaten einen Anreiz zu geben, eine gute Wettbewerbspolitik zu haben, wird in dieser Arbeit auf bestimmte Mängel an extraterritorialer Rechtsdurchsetzung zurückgeführt. Wenn die extraterritoriale Rechtsdurchsetzung gegenüber allen Beschränkungen im Außenhandel unmöglich ist, ist eine Internationalisierung wie beim Territorialitätsprinzip erwünscht. Ist die Wettbewerbspolitik gegenüber Exportbeschränkungen nicht durchsetzbar, ergibt sich bei segmentierten Märkten eine Monopolisierung des Außenhandels und die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist für die Welt als Ganzes vorteilhaft. Bei integrierten Märkten entspricht die Allokation und die Interessenlage der Länder derjenigen beim Territorialitätsprinzip, ob ein Partialmarkt oder ein allgemeines Gleichgewicht analysiert wird. Die Internationalisierung ist hier ebenfalls wünschenswert. Bei fehlender Rechtsdurchsetzung gegen Importbeschränkungen und Marktsegmentierung ist die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik auch erwünscht, weil sie die Monopsonisierung des Außenhandels verhindert.

In dieser Arbeit wird als neues Ergebnis hergeleitet, daß beim Auswirkungsprinzip innerhalb eines allgemeinen Gleichgewichts mit steigenden Skalenerträgen die weltweite Allo-

kation ineffizient ist, wenn das jeweilige Importland die Preise unter das kooperative Niveau senken kann. Eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist in diesem Fall auch dann aufgrund einer Effizienzsteigerung gegenüber einer unilateralen Politik wünschenswert, wenn es überhaupt keine Probleme bei der extraterritorialen Rechtsdurchsetzung gibt. Wiederum beeinflusst die Größe bzw. Ähnlichkeit der Länder die Verteilung der Kooperationsgewinne. Allerdings ist die Größe der Länder anders definiert als beim Territorialitätsprinzip.

Am Schluß der jeweiligen inhaltlichen Kapitel werden die Ergebnisse zusammengefaßt. Im Schlußkapitel (Kapitel 7) werden diese nicht wiederholt, sondern Schlußfolgerungen aus den Ergebnissen der vorherigen Kapitel gezogen. In einem Ausblick werden ausgehend von den Grenzen der Analyse Erweiterungsmöglichkeiten aufgezeigt. An den Text schließt sich ein Anhang, ein Symbolverzeichnis und ein Literaturverzeichnis an.

Zweites Kapitel

Stand der Forschung

Die Literatur zur Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist einerseits umfangreich, andererseits sehr wenig ergiebig: umfangreich deshalb, weil viele Autoren sich mit der Frage nach der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik auseinandersetzen, unergiebig, weil sehr wenige dieser Autoren auch eine formale ökonomische bzw. modelltheoretische Analyse liefern. In diesem Kapitel wird deshalb der Stand der Forschung zunächst verbal diskutiert. Dieser Abschnitt richtet sich somit an das juristisch interessierte Publikum.

Am Anfang des Kapitels wird ein Minimum an Definitionen vorgestellt, um den Gegenstand der Arbeit begrifflich sauber zu erfassen. Weil die benutzten Werturteile komplex sind, werden die für die Fragen der Arbeit relevanten Beurteilungsmaßstäbe der katholischen Soziallehre dargestellt. Daran schließt sich der Stand der Forschung im engen Sinn an. Diese Ergebnisse aus der Literatur zur Frage nach der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik werden in Anlehnung an den Aufbau der gesamten weiteren Arbeit strukturiert: zunächst werden die Ergebnisse der Forschung zu den beiden Kollisionsprinzipien, zum Territorialitäts- und zum Auswirkungsprinzip, und dann die Analysen zum Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik dargelegt. Die dem Thema am nächsten stehenden modelltheoretischen Untersuchungen aus der Literatur werden danach vorgestellt.

2.1 Definitionen

Folgende Begriffe werden im Laufe der Arbeit immer wieder verwandt und bedürfen einer Klärung: das Territorialitätsprinzip, das Auswirkungsprinzip, die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik als Synonym zur internationalen Wettbewerbspolitik und der Begriff Wettbewerbspolitik als solcher.

Das Territorialitätsprinzip und das Auswirkungsprinzip sind wettbewerbsrechtliche Kollisionsprinzipien, welche denjenigen Staat bestimmen, der für einen internationalen Wettbewerbsfall die Kompetenz haben soll, den Fall zu beurteilen.

Das Territorialitätsprinzip wird hier ähnlich wie das Souveränitätsprinzip verstanden und besagt, daß inländische Unternehmen durch die inländische Wettbewerbspolitik reguliert und kontrolliert werden dürfen². Dasjenige Land darf wettbewerbspolitisch aktiv werden, auf dessen Territorium die Unternehmen Wettbewerbsbeschränkungen praktizieren.

²Vgl. Ernst-Joachim Mestmäcker (1988), S. 224.

Wenn ausländische Unternehmen den Wettbewerb einschränken, kann nicht das Inland, sondern nur das jeweilige Ausland aktiv werden. Die Möglichkeit, daß Staaten ihre Wettbewerbspolitik gegenüber ausländischen Tochterunternehmen, deren Sitz im Inland ist, durchsetzen, wird nicht zum Territorialitätsprinzip gezählt, obwohl manche Autoren wie Klodt (1995) und Fritz-Aßmus (1997) dies als ‘territoriality principle’ bezeichnen³. Was diese darunter verstehen, fällt unter das, was in dieser Arbeit Auswirkungsprinzip genannt wird. Fritz-Aßmus (1997) benutzt nämlich auch “territoriality principle” in unmittelbarem Zusammenhang mit ‘effects doctrine’⁴. Verwandt zum Territorialitätsprinzip sind das Prinzip der Nichteinmischung und das Konzept des ‘negative comity’, nach dem ein Land von der extraterritorialen Rechtsanwendung aus Rücksichtnahme vor den Interessen eines anderen Landes Abstand nimmt⁵.

Das Auswirkungsprinzip besagt nach allgemeiner Auffassung, daß die inländische Wettbewerbspolitik alle Unternehmen, ob In- oder Ausländer, kontrollieren und reglementieren kann, deren wettbewerbliche bzw. wettbewerbsbeschränkende Praktiken sich im Inland auswirken. Das Auswirkungsprinzip wird von Seitel (1996) am Beispiel der USA wie folgt definiert: “Seit der ‘Alcoa’-Entscheidung des Supreme Courts im Jahr 1945 wenden die USA ihre Wettbewerbsgesetze auf der Grundlage der ‘effects doctrine’ (Auswirkungs- oder Effektprinzip) an. Nach diesem Prinzip können die USA gegen eine Wettbewerbsbeschränkung, die sich im eigenen Land auswirkt, grundsätzlich auch dann vorgehen, wenn sie im Ausland verursacht ist.”⁶ “Danach können einzelstaatliche Wettbewerbsregelungen alle internationalen Wettbewerbsbeschränkungen bekämpfen, auch wenn sie im Ausland veranlaßt wurden, sofern sie sich im Inland auswirken.”⁷ “Nach diesem Prinzip wird jedem selbständigen Wirtschaftsraum das Recht eingeräumt, seine eigenen Wettbewerbsregeln auch auf solche Unternehmungen anzuwenden, die unter den Geltungsbereich ausländischen Rechts fallen.”⁸

Eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik als Synonym für eine internationale Wettbewerbspolitik wird als Gegensatz zu einer unilateralen, d.h. rein nationalen Wettbewerbspolitik verstanden. Auf die Details einer Internationalisierung wird in dieser Arbeit nicht eingegangen. Deshalb ist mit Internationalisierung sowohl eine mehr oder weniger lockere Zusammenarbeit der nationalen Wettbewerbspolitiken bzw. eine Kooperation auf verschiedenen wettbewerbspolitischen Gebieten und Ebenen (z.B. in Form eines ‘positive comity’⁹), als auch eine für verschiedene Staaten gemeinsame, harmonisierte oder koor-

³Vgl. Henning Klodt (1995), S. 558; Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 208.

⁴Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 208.

⁵Vgl. Patrick A. Messerlin (1995), S. 721; Ulrich Immenga (1996), S. 597.

⁶Hans Peter Seitel (1996), S. 891.

⁷Helmut Gröner (1987), S. 365.

⁸Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 208.

⁹Vgl. Patrick A. Messerlin (1995), S. 721-722.

dinierte Wettbewerbspolitik, die den Wettbewerb international zu gestalten versucht, gemeint.

Der Begriff Wettbewerbspolitik wird in Anlehnung an die Literatur (Vgl. Duijm and Winter, Levinsohn, Hoekman, Low and Mavroidis, Bliss und Hope) bewußt weit verstanden. Abstufungen der Intensität der Wettbewerbspolitik werden durch Adjektive ausgedrückt. ‘Streng’¹⁰ oder ‘restriktiv’¹¹ bedeuten eine wettbewerbsfördernde Politik. Dagegen wird eine Wettbewerbspolitik, die Ausnahmereiche schafft und damit Wettbewerbsbeschränkungen zuläßt oder fördert, als ‘großzügig’¹², ‘lasch’¹³ oder ‘lax’¹⁴ bezeichnet. Bei diesem weiten Begriff der Wettbewerbspolitik wird der mögliche strategische Einsatz wettbewerbspolitischen Instrumentariums deutlicher und zudem die Terminologie vereinfacht. Bei der Politik gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen im Außenhandel wird nicht zwischen Industrie-, Handels- und Wettbewerbspolitik unterschieden. Der Graubereich¹⁵ zwischen diesen Politiken kann einfach bezeichnet werden. Umständliche Formulierungen wie ‘wettbewerbsorientierte Industriepolitik’ oder ‘handelspolitische Instrumentalisierung von Wettbewerbsbeschränkungen’¹⁶ entfallen. Jeder Einsatz von Instrumenten gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen zählt somit zur Wettbewerbspolitik, ob Wettbewerbsbeschränkungen staatlich geduldet, zugelassen, angeordnet oder verboten werden.

2.2 Beurteilungsmaßstäbe

Allgemein akzeptierte Norm ist für Ökonomen das Pareto-Prinzip, doch reicht es für die vorliegende Arbeit zur Internationalisierung der Wettbewerbspolitik nicht aus, denn es ist bekanntlich ein unvollständiges Kriterium, das nicht erlaubt eine Reihung unter verschiedenen Pareto-Optima aufzustellen. Da die Analyse der Wettbewerbspolitik viele verschiedene Alternativen impliziert, sind immer wieder verschiedene Pareto-Optima zu vergleichen, so daß das Pareto-Prinzip keine normative Aussage liefern kann. Um diese Lücke nicht willkürlich zu schließen, werden die zusätzlichen Beurteilungskriterien aus der katholischen Soziallehre abgeleitet. Gleichzeitig wird ein Modellrahmen gewählt, der es ermöglicht, das Pareto-Prinzip als ein Teilaspekt der Beurteilungskriterien ohne Widerspruch zu den restlichen Beurteilungsnormen der katholischen Soziallehre zu benutzen. Hierfür ist die Annahme hinreichend und notwendig, daß es weder meritorische noch demeritorische Güter gibt, so daß die Konsumentensouveränität angenommen wer-

¹⁰Vgl. Bernhard Duijm und Helen Winter (1993a), S. 466; James Levinsohn (1996), S. 331.

¹¹Vgl. Bernhard Duijm und Helen Winter (1993b), S. 12; James Levinsohn (1996), S. 341.

¹²Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 206.

¹³Vgl. Bernhard Duijm und Helen Winter (1993a), S. 467; Bernhard Hoekman, Patrick Low and Petros C. Mavroidis (1998), S. 117; Einar Hope (1998), S. 9; Christopher Bliss (1998), S. 318; James Levinsohn (1996), S. 331.

¹⁴Vgl. Bernhard Duijm und Helen Winter (1993b), S. 13.

¹⁵Vgl. Bernhard Hoekman, Patrick Low and Petros C. Mavroidis (1998), S. 129.

¹⁶Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 205-206.

den kann: Die Präferenzen eines Haushaltes sind das richtige Maß für seine Wohlfahrt. Insbesondere wird auch die Preissetzung - aus Vereinfachungsgründen - als weder meritorisch noch demeritorisch angenommen.

2.2.1 Allgemeine Bemerkungen

Die Begründung der benutzten Werturteile aus der katholischen Soziallehre heraus schließt zwei wesentliche alternative Beurteilungsmaßstäbe aus: das Konzept der sozialen Wohlfahrtsfunktion à la Bergson und das Postulat der Wettbewerbsfreiheit als oberstes Ziel.

Das Konzept einer sozialen Wohlfahrtsfunktion, bei der die Gewichte der individuellen Nutzen fix sind, steht deshalb im Widerspruch zur katholischen Soziallehre, weil das Gemeinwohl utilitaristisch verstanden wird, insbesondere weil die Nutzen interpersonell vergleichbar sein müssen¹⁷ und die katholische Soziallehre weder eine kardinale Nutzenmessung¹⁸ noch das Gemeinwohl als reine (gewichtete) Summe der individuellen Wohlfahrten akzeptieren noch auffassen kann¹⁹. Der Ansatz der sozialen Wohlfahrtsfunktionen kann zu kollektivistischen Politiken führen, was der katholischen Soziallehre gänzlich zuwiderläuft.²⁰

Eine weitere Alternative wäre die Wettbewerbsfreiheit als obersten Wert anzusetzen.²¹ Dies widerspricht ebenfalls der katholischen Soziallehre, weil sie den Wettbewerb nicht als oberstes gesellschaftliches Prinzip auffaßt, d.h. die Wettbewerbsfreiheit und die Freiheit als solche nicht als obersten Wert akzeptiert und den totalen Individualismus als Relativismus und Subjektivismus verwirft.²² Die totale Freiheit im Sinne einer allgemein geltenden Konsumentensouveränität wird von der katholischen Soziallehre nicht akzeptiert²³, weil jeder Mensch sich irren kann.

Die katholische Soziallehre ist weder individualistisch noch kollektivistisch. Das Gemeinwohl ist nach der katholischen Soziallehre mehr als die Summe der Einzelwohle.²⁴ Auch die Realisierung von überindividuellen Werten zählt zum Gemeinwohl, die aber nur in und an den Individuen existent sind²⁵, deshalb wird es als Paretianische Wohlfahrtsfunktion mit zusätzlichen Werturteilen, deren Realisierung zum Gemeinwohl gehören, verstanden und modelliert. Ferner ist das Gemeinwohl im Sinne der katholischen Sozial-

¹⁷Vgl. James M. Henderson and Richard E. Quandt (1983), S. 323.

¹⁸Vgl. Clemens Dölken (1992), S. 42.

¹⁹Vgl. Clemens Dölken (1992), S. 44 und 48.

²⁰Vgl. Manfred Hättich (1957), S. 73.

²¹Vgl. Clemens Dölken (1992), S. 20; Wernhard Möschel (1986), S. 343.

²²Vgl. Nikolaus Monzel (1967), S. 383; Clemens Dölken (1992), S. 25 und 40.

²³Vgl. Clemens Dölken (1992), S. 40.

²⁴Vgl. Clemens Dölken (1992), S. 44.

²⁵Vgl. Clemens Dölken (1992), S. 49.

lehre auch ein Dienstwert²⁶, d.h. die individuellen Wohlfahrten brauchen zu ihrer Realisierung das funktionierende Gemeinwohl in dem Maße als ein Trittbrettfahrerverhalten oder ein Gefangenendilemma zu suboptimalen Resultaten führen würde²⁷. Letzteres wird so modelliert, daß die (effiziente) kooperative Lösung in einer spieltheoretischen Situation erwünscht ist und nicht die ineffiziente nicht-kooperative Lösung, denn nach dem Solidaritätsprinzip der katholischen Soziallehre gilt, "daß die Menschen wesentlich zum Zusammenleben und zur Zusammenarbeit berufen sind und für einander und für die Gemeinschaft Verantwortung tragen"²⁸. Wie das Gemeinwohl im Detail im vorliegenden Analyserahmen verstanden und modelliert wird, wird im Weiteren ausgeführt.

Das Pareto-Kriterium widerspricht dann nicht den Beurteilungsmaßstäben der katholischen Soziallehre, wenn es weder meritorische noch demeritorische Güter gibt, denn nur dann ist die Konsumentensouveränität gültig. Insbesondere wird die Preissetzung als weder meritorisch noch demeritorisch angenommen. Damit entfällt eine direkte Bewertung der Höhe der Preise als moralisch gerechtfertigt oder nicht. Es erfolgt lediglich eine sozialetische Bewertung des Preisgefüges.

Weil das Pareto-Kriterium eine minimale Gerechtigkeit widerspiegelt und ein Kriterium dafür ist, wann es eine Vergeudung von Ressourcen gibt und wann nicht, entspricht es dem zentralen Gesichtspunkt der katholischen Soziallehre: der Gerechtigkeit²⁹: Mit dem Pareto-Kriterium wird nicht die gesamte Gerechtigkeit eingefangen, aber wenigstens ein Teil davon, denn es ist als ungerecht zu beurteilen, wenn man jemand besserstellen könnte, ohne andere zu schädigen, und es nicht tut. Ferner ist die katholische Soziallehre an die einzelne Person orientiert³⁰, "ist doch der Mensch Urheber, Mittelpunkt und Ziel aller Wirtschaft"³¹. Schließlich richtet sich die katholische Soziallehre gegen Verschwendung von Ressourcen, denn die Güter sind nicht von Gott dazu bestimmt, unbenutzt und unproduktiv aufbewahrt zu werden³².

Prinzipiell geht die katholische Soziallehre vom einzelnen Menschen aus. Sie ist jedoch nicht individualistisch, weil im Verhältnis zum Gemeinwohl, das Gemeinwohl dennoch einen Vorrang hat, ohne dem Einzelwohl übergeordnet zu sein und ohne das Einzelwohl als Norm auszuhebeln³³. Diese fast paradox klingende Beziehung zwischen Gemeinwohl und Einzelwohl wird innerhalb der katholischen Soziallehre durch zusätzliche Werturteile konkretisiert. Für die Analyse der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik werden

²⁶Vgl. Clemens Dölken (1992), S. 49.

²⁷Vgl. Clemens Dölken (1992), S. 50 und 52.

²⁸Vgl. Theodor Mulder (1968), S.173.

²⁹Vgl. Horst Alsmöller (1982), S. 15 und 19.

³⁰Vgl. Horst Alsmöller (1982), S. 22; Arthur F. Utz (1978), S. 8; Anton Rauscher (1975), S. 7 und 20; Manfred Spieker (1997), S. 11.

³¹Josef Oelinger (1976), S. 6.

³²Vgl. Josef Oelinger (1976), S. 10.

³³Vgl. Anton Rauscher (1975), S. 32; Josef Oelinger (1976), S. 3 und 5.

diese zusätzlichen Werturteile formalisiert. Meiner Meinung nach kann durch das Pareto-Prinzip und Zusatzkriterien das weder individualistische noch kollektivistische Weltbild der katholischen Soziallehre gut erklärt und operationalisiert werden, wenn es weder meritorische noch demeritorische Güter gibt.

2.2.2 Konkrete Formulierung

Für die Analyse der Wettbewerbspolitik sind verschiedene Aspekte der Unvollständigkeit und Unbestimmtheit des Pareto-Kriteriums von Bedeutung. Zunächst werden diejenigen Werturteile und Annahmen vorgestellt, die zur Wahl der Alternativenmenge für die analysierten Politiken führen und deshalb im weiteren Text nicht mehr explizit erscheinen. Daran schließen sich die Werturteile an, mit deren Hilfe die Art und Weise bestimmt wird, wie das Pareto-Kriterium angewandt wird: d.h. 1) auf welche Personengruppe das Pareto-Kriterium angewandt wird und 2) ob es hinreichend oder auch notwendige Bedingung für eine erwünschte Politik ist. Schließlich werden die Werturteile vorgestellt, mit denen innerhalb der Analyse explizit gearbeitet wird, weil sie alternative Politiken innerhalb der Alternativenmenge reihen können. Dies sind Werturteile 1) über die Einkommensverteilung, 2) über die Wettbewerbsfreiheit und 3) über den Zentralisierungsgrad der Wettbewerbspolitik.

Umverteilungspolitik wird von vorne herein aus der gesamten Analyse ausgeschlossen. Dies wird aus den Aussagen der katholischen Soziallehre und aus zusätzlichen Annahmen hergeleitet. Das Recht auf Privateigentum wird von der katholischen Soziallehre als Institution verteidigt, doch fordert sie auch eine gerechtere Verteilung, damit die Güter nicht nur für wenige da sind, sondern der Lebensbedarf aller durch sie gedeckt werden kann³⁴. Insofern es Faktoren betrifft, sollen Faktoren möglichst nicht zwangsweise umverteilt werden, sondern durch gerechtere Preise nach und nach gerechter verteilt werden.³⁵ Da es sich um eine statische Analyse handelt, entfällt diese Umverteilungsmöglichkeit. Ferner wird angenommen, daß es keine unrechtmäßige Aneignung von Faktoren gibt, deshalb Faktoren auch nicht an den rechtmäßigen Eigentümer zurückgegeben werden müssen. Schließlich wird angenommen, daß eine freiwillige Umverteilung weder ein meritorisches, noch ein demeritorisches Gut ist. Von einer Faktorumverteilung wird deshalb gänzlich abstrahiert. Die Ergebnisse werden damit eindeutiger: Aus den unendlich vielen Pareto-Optima bleiben durch diese Annahmen nur einige übrig, die analysiert werden. Diese Arbeit konzentriert sich somit in Bezug auf die Verteilung allein auf die Einkommenseffekte einer Änderung der Wettbewerbspolitik.

Das Pareto-Kriterium enthält an sich keine Aussage darüber, auf welche Personengruppe es angewandt wird. Die Frage stellt sich, ob bei der Internationalisierung der Wettbe-

³⁴Vgl. Josef Oelinger (1976), S. 10.

³⁵Vgl. Josef Oelinger (1976), S. 30.

werbspolitik jeweils die Personen innerhalb einer Nation oder alle Personen auf der Welt vom Pareto-Kriterium erfaßt werden sollen. Die Beantwortung dieser Frage ist nach der katholischen Soziallehre sehr einfach. Aus dem Gebot der christlichen Nächstenliebe, die allen Menschen gilt,³⁶ und der universalen Bestimmung der Güter³⁷ folgt, daß das Wohl der Welt als Ganzes und nicht die einzelne Wohlfahrt eines Landes als Maßstab genommen werden muß. Das Pareto-Kriterium wird deshalb nicht auf die einzelnen Haushalte der jeweiligen Länder, sondern auf alle Haushalte in der ganzen Welt angewandt.

Die Anwendung des Pareto-Kriteriums auf alle Haushalte der Welt entspricht dem in der katholischen Soziallehre angesprochenen Solidaritätsprinzip, nach dem die Nächstenliebe jedem Menschen gilt³⁸. Für die normative Frage, ob eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik für die Welt als Ganzes erwünscht ist oder nicht, wird deshalb eine Paretianische Weltwohlfahrtsfunktion als Wohlfahrtsmaß benutzt.

Für die Bestimmung einer weltweit optimalen Wettbewerbspolitik kann man das Pareto-Kriterium unterschiedlich anwenden. In dieser Arbeit wird eine Pareto-Verbesserung nur als hinreichend für eine wünschenswerte Politik angesehen, aber keinesfalls als notwendig. Dies ist gleichzeitig die Art und Weise, wie (im Konfliktfall) der Vorrang des Gemeinwohls vor den Einzelinteressen³⁹ modelliert wird, denn in der katholischen Soziallehre wird dieser Vorrang so verstanden, daß ein Verhalten abgelehnt wird, das "sich zwar für einige vorteilhaft auswirke, aber nur auf Kosten der vielen anderen und der Gesamtheit"⁴⁰. Wenn z.B. ein ineffizientes Monopol für den Monopolisten eine hohe Wohlfahrt und für die anderen eine niedrigere Wohlfahrt als eine effiziente Allokation ohne Monopol bedeutet, kann der Monopolist nicht auf Kosten der anderen sein hohes Wohlfahrtsniveau für sich beanspruchen.

Weil durch das Pareto-Kriterium unendlich viele Optima bestimmt werden, bleibt ein Freiheitsgrad in der Bestimmung der besten Politik. Diese Lücke könnte man nicht schließen, wenn das Einzelwohl Vorrang vor dem Gemeinwohl hätte, denn in diesem Fall wäre eine Pareto-Verbesserung - ausgehend von jeder erdenklichen Kombination aus Wohlfahrt einzelner Haushalte - sowohl hinreichende als auch notwendige Bedingung für die Erwünschtheit einer Politik⁴¹. Eine Art Wettbewerbspolitik ist demnach dann einer anderen Art Wettbewerbspolitik vorzuziehen, wenn erstere weltweit effizient ist, letztere aber weltweit ineffizient. Verschiedene Pareto-Optima kann und muß man nach anderen Kriterien als nach Effizienz Gesichtspunkten reihen.

³⁶Vgl. Anton Rauscher (1975), S. 23.

³⁷Vgl. Manfred Spieker (1997), S. 11.

³⁸Vgl. Clemens Dölken (1992), S. 182-183, 71.

³⁹Vgl. Clemens Dölken (1992), S. 99.

⁴⁰Vgl. Clemens Dölken (1992), S. 77.

⁴¹Vgl. Geoffrey Brennan (1975), S. 238.

Es sei bemerkt, daß das schwache potentielle Pareto-Kriterium in dieser Hinsicht zum selben Werturteil kommt: Pareto-effiziente Situationen sind -ineffizienten vorzuziehen⁴², weil man sich eine Umverteilung denken kann, die zu einer, verglichen mit dem Pareto-Optimum, Pareto-inferioren Situation führen würde. Dieses Kriterium wird allerdings hier nicht angewandt, denn es geht in der Analyse der Wettbewerbspolitik um mehr als nur den Vergleich zwischen ineffizienten und effizienten Allokationen, sondern vielfach um den Vergleich verschiedener Pareto-Optima. Ferner scheint es mir nicht aus der katholischen Soziallehre ableitbar zu sein.

Wenn die Faktorverteilung gegeben ist, es also keine Umverteilungspolitik gibt, kann die Einkommensverteilung nur von der Wettbewerbspolitik beeinflußt werden. Im Partialmarkt sowie im allgemeinen Gleichgewicht bestimmt sich die funktionelle Einkommensverteilung durch das Verhältnis von Faktor- und Gewinneinkommen. Wenn unterschiedliche wettbewerbspolitische Maßnahmen eine effiziente bzw. ineffiziente Allokation hervorrufen, können sie zwar nicht nach dem Pareto-Kriterium gereiht werden. Dennoch läßt sich aus der katholischen Soziallehre ableiten, daß diejenige wettbewerbspolitische Maßnahme vorgezogen wird, welche möglichst niedrige monopolistische Gewinne bedeutet.

Innerhalb der Faktoren sieht die katholische Soziallehre einen Vorrang der menschlichen Arbeit vor den anderen Produktionsfaktoren⁴³. Weil es bei der Wettbewerbspolitik um das Verhältnis von Faktoreinkommen und Gewinnen geht und weil die katholische Soziallehre keinen strukturellen Gegensatz zwischen Kapital und Arbeit kennt⁴⁴, läßt sich aus dem Vorrang der menschlichen Arbeit vor den anderen Faktoren ableiten, daß monopolistische Gewinne, die nicht einmal auf Faktorleistung beruhen, weniger hoch bewertet werden als Faktoreinkommen. Monopolistische Gewinne werden deshalb in dieser Arbeit minimiert, d.h. zwischen verschiedenen Pareto-Optima wird dasjenige als besser beurteilt, das niedrigere Gewinne aufweist. Monopolistische Gewinne sind dann gerechtfertigt, wenn ohne sie eine effiziente Allokation nicht erreicht werden kann. Eine solche Situation wird bei einem allgemeinen Gleichgewicht mit steigenden Skalenerträgen relevant.

Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik berührt typischerweise die Freiheit der Unternehmen und Haushalte, in den Wettbewerb eintreten zu können oder nicht. Wenn verschiedene Politikalternativen verglichen werden und sie nach dem Effizienzkriterium und nach dem Kriterium für die Einkommensverteilung nicht gereiht werden können, ist das Ausmaß der Wettbewerbsfreiheit ein weiterer Beurteilungsmaßstab, das sich aus der katholischen Soziallehre ableiten läßt. Die katholische Soziallehre spricht sich für den

⁴²Vgl. Robin Boadway and Neil Bruce (1984), S. 98.

⁴³Vgl. Lothar Roos (1982), S. 8-9.

⁴⁴Vgl. Lothar Roos (1982), S. 9.

freien Markt als Instrument für die Befriedigung der Bedürfnisse auf nationaler und internationaler Ebene aus und wendet sich gegen die Ausschaltung der menschlichen Freiheit durch Kartelle und Monopole.⁴⁵ Die Freiheit der Gesellschaftsmitglieder ist ein Teil des Gemeinwohls nach der katholischen Soziallehre.⁴⁶ Im Vergleich mit anderen Leitbildern ist die Wettbewerbsfreiheit nicht oberstes Ziel, sondern der Effizienz und der Verteilung nachgelagert. Aus Vereinfachungsgründen wird angenommen, daß eine strengere Wettbewerbspolitik mehr Wettbewerbsfreiheit für alle Haushalte bedeutet als eine lasche Wettbewerbspolitik.

Die Frage nach der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist im Kern eine Frage nach dem optimalen Zentralisierungsgrad. Wenn die Kriterien der Effizienz, der Verteilung und der Wettbewerbsfreiheit versagen, d.h. keine Reihung zwischen verschiedenen mehr oder weniger zentralen Politikalternativen ermöglichen, liefert die katholische Soziallehre mit dem Subsidiaritätsprinzip⁴⁷ ein Werturteil, das die Forderung nach weitestgehender Dezentralität beinhaltet⁴⁸. In dieser Arbeit wird die dezentrale, d.h. die nicht-kooperative, Politikalternative der zentralen, d.h. kooperativen, vorgezogen, wenn sie nach den Kriterien der Effizienz, der Verteilung und der Wettbewerbsfreiheit nicht gereicht werden können. Eine Zentralisierung wird nur dann als wünschenswert erachtet, wenn alle alternativen dezentralen Lösungen 1) im Sinne der Effizienz, 2) wenn nicht im Sinn der Effizienz dann im Sinn der Verteilung und 3) wenn nicht im Sinn der Effizienz und der Verteilung dann im Sinn der Wettbewerbsfreiheit als schlechter eingestuft werden. Dies gilt unabhängig davon, ob einzelne Partikularinteressen im nicht-kooperativen Fall besser zur Geltung kommen als in der kooperativen Lösung.

Die gesamten Kriterien, welche zur Beurteilung der alternativen wettbewerbspolitischen Ordnungen zur Verfügung stehen, ergeben für sich genommen noch kein Argument für eine Internationalisierung oder gegen eine solche. Es sind immer konditionale Aussagen. Sie ermöglichen die Bewertung von Konsequenzen von Politiken. Welche Konsequenz aus welcher Politik resultiert, zeigt sich nur durch eine positive Analyse. Im folgenden werden die Ergebnisse vorgestellt, die in der Literatur zur Internationalisierung der Wettbewerbspolitik zu finden sind. Dort werden sowohl normative als auch positive Aspekte der Analyse zur Sprache kommen.

2.3 Aussagen aus der Literatur

Zwar folgen nicht alle Autoren aus der Literatur den Beurteilungsmaßstäben der katholischen Soziallehre, da jeder Autor sein eigenes Wertesystem benutzt, doch können die nor-

⁴⁵Vgl. Ernst Dürr (1997), S. 779.

⁴⁶Vgl. Manfred Hättich (1957), S. 77.

⁴⁷Vgl. Clemens Dölken (1992), S. 69-70; Horst Alsmöller (1982), S. 23; Arthur F. Utz (1978), S. 8; Anton Rauscher (1975), S. 38-45.

⁴⁸Vgl. Hilde Smets and Patrick Van Cayseele (1995), S. 426 und 440.

mativen Ansichten aus der Literatur nach dem Stand der Forschung der katholischen Soziallehre dargestellt werden und zur Beantwortung der Frage nach dem Bedarf einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik herangezogen werden. Positive Analysen sind ohnehin ohne Werturteile direkt anwendbar.

2.3.1 Ansichten zum Territorialitätsprinzip

Die meisten Autoren stellen die nationale Wettbewerbspolitik beim Territorialitätsprinzip als unbefriedigend dar. Nur wenige wie Porter (1995), Iacobucci (1996) und Bliss (1998) führen theoretische Argumente dafür an, daß Staaten einen Anreiz haben, ihre unilaterale Wettbewerbspolitik beim Territorialitätsprinzip so auszurichten, daß international der Wettbewerb, wie es global erwünscht ist, gefördert wird.

Gegner des Territorialitätsprinzips sagen entweder, daß die nationale Wettbewerbspolitik dazu mißbraucht wird, um Monopolstellungen aufzubauen, oder die Autoren gehen davon aus, daß die einzelnen Staaten ihre Wettbewerbspolitik z.B. gegenüber Exportkartellen und Importkartellen liberal gestalten und damit den Wettbewerb im Außenhandel einschränken.

Bei einer die nationale Wohlfahrt maximierenden Politik ist es für ein Land optimal, im Inland Wettbewerb zu haben und aus dem Ausland Monopolgewinne zu erzielen.⁴⁹ Hierbei wird nicht betrachtet, daß das Ausland mit einer Gegenwehr reagieren kann. Kooperation ist ausgeschlossen. Dies entspricht inhaltlich dem Territorialitätsprinzip. Wettbewerbspolitik wird als ein nicht-tarifäres Handelshemmnis angesehen: Das Fehlen einer funktionierenden Wettbewerbspolitik kann Importe und ausländische Direktinvestitionen reduzieren.⁵⁰ Der Zielkonflikt zwischen den Gewinnen der Unternehmen und der Wohlfahrt der Konsumenten verschwindet, wenn die Konsumenten im Ausland angesiedelt sind. Eine lasche Wettbewerbspolitik ist die Folge.⁵¹

Seitel (1996) spricht beim Territorialitätsprinzip von einem Wettlauf in die falsche Richtung.⁵² Exportkartelle bewirken höhere Preise im Ausland und damit ein Konsumentenrentenverlust und ein geringeres Handelsvolumen. Eine Fusion in einem Land hat den gleichen Effekt, wenn Marktmacht existiert. Die Effekte im Inland können aber anders sein.⁵³ Hinter der unterschiedlichen Behandlung von In- und Ausländern verbirgt sich "das in vielen Schattierungen auftretende Terms-of-Trade-Argument für Handelsrestriktionen und für andere wirtschaftspolitische Eingriffe, um dadurch die reale Position eines Landes freilich unausbleiblich zu Lasten aller übrigen zu 'verbessern'."⁵⁴

⁴⁹Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 574.

⁵⁰Vgl. Leonard Waverman (1998), S. 32-33.

⁵¹Vgl. James Levinsohn (1996), S. 336.

⁵²Vgl. Hans Peter Seitel (1996), S. 896.

⁵³Vgl. Einar Hope (1998), S. 4.

⁵⁴Helmut Gröner (1987), S. 365.

Nagaoka (1998) spricht von einem 'rent-shifting', nach dem Monopol- oder Oligopolgewinne aus dem Ausland ins Inland abgelenkt werden, und von internationalen negativen spillovers der Wettbewerbspolitik.⁵⁵ Lee und Kim (1994) kommen zum Ergebnis, daß eine Monopolisierung der Exporte als Konsequenz einer strategischen Wettbewerbspolitik stattfindet, doch ist nicht immer eine komplette Kartellierung wegen Effekte auf Faktormärkten optimal.⁵⁶ Eine lasche Wettbewerbspolitik erwarten auch Neven and Seabright (1995), weil bei Fusionen Konsumenten in vielen Ländern betroffen sind und diese nicht von den nationalen wettbewerbspolitischen Instanzen beachtet werden.⁵⁷ Brander and Spencer (1984) zeigen auf, daß eine Kartellierung der Exporte optimal ist, wenn das Exportland die Wettbewerbspolitik setzt.⁵⁸ Diese Autoren zeigen zwar auf, durch welche Einflüsse die Wettbewerbspolitik beim Territorialitätsprinzip mehr oder weniger streng gestaltet wird. Die Grundtendenz ist aber immer, daß die Wettbewerbspolitik wenigstens teilweise unilateral strategisch eingesetzt wird oder werden kann, um aus dem Außenhandel höhere Gewinne zu erreichen als bei einer für die Welt als Ganzes günstige Wettbewerbspolitik.

Daß das Territorialitätsprinzip zu einer Exportmonopolisierung und Importmonopsonisierung und damit zu einem wechselseitigen Hochschaukeln der Marktmacht führt, wird von Gröner und Knorr (1996) betont. Diese 'Aufrüstung' durch Gegenmacht führe zu zerrütteten Märkten.⁵⁹ Die Monopolisierung fällt nicht so stark aus, wenn eine Export- oder Importmonopolisierung eine inländische Monopolisierung verursacht. Eine Politik kann nur zweitbest sein, wenn der Monopolgrad des heimischen Marktes und derjenige für die Exporte nicht frei und unabhängig voneinander variiert werden können.⁶⁰

Die Ansicht, daß das Territorialitätsprinzip bei einem globalen Wettbewerb nicht das richtige Kollisionsprinzip ist, wird von den meisten Autoren vertreten, auch wenn dieses Prinzip nicht explizit angesprochen wird. Es gibt allerdings ein paar Autoren, die beim Territorialitätsprinzip die unilaterale Wettbewerbspolitik für ausreichend erachten.

Porter (1995) sagt, daß ein starker nationaler Wettbewerb die Unternehmen global stärker und die nationalen Politiken ausreichen würden. Hierbei spielen dynamische Aspekte eine große Rolle. Langfristig sei eine Politik, die den Wettbewerb einschränkt für die einzelnen Länder - trotz kurzfristiger Vorteile - nicht vorteilhaft.⁶¹ Bliss (1998) kommt zu dem Schluß, daß eine schwache Wettbewerbspolitik die Staaten selbst schädigt und ihre Exporte einschränkt. Eine Wettbewerbspolitik, welche die Exporte fördere, müsse streng

⁵⁵Vgl. Sadao Nagaoka (1998), S. 2 und 19.

⁵⁶Vgl. Sanghack Lee and Yoon Chul Kim (1994), S. 352.

⁵⁷Vgl. Damien Neven and Paul Seabright (1995), S. 19.

⁵⁸Vgl. James A. Brander and Barbara J. Spencer (1984), S. 239-240.

⁵⁹Vgl. Helmut Gröner und Andreas Knorr (1996), S. 582-583.

⁶⁰Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 574.

⁶¹Vgl. Michael E. Porter (1995), S. 173-174.

sein, denn je mehr Unternehmen im Markt sind, desto höher sind die Exporte.⁶² Bei steigenden Skalenerträgen jedoch sei eine Wettbewerbspolitik, die einen eingeschränkten Wettbewerb zulasse, unilateral optimal.⁶³ Bliss geht davon aus, daß die Staaten nicht die nationale Wohlfahrt als Ziel haben, sondern die Maximierung der Exporte. Iacobucci (1996) kommt hat auch ein Argument zugunsten der unilateralen Wettbewerbspolitik. Beim Territorialitätsprinzip findet ein Wettlauf in die richtige Richtung statt, auch wenn die Staaten auf das eigene Interesse schauen und eine statische Analyse durchgeführt wird:

“Adding a second national firm in a duopoly with each duopolist in a separate country reduces total profits, but shifts rents to the two domestic producers. In striving to earn rents at the expense of the other country, each country will adapt a vigorous competition policy; this will eventually dissipate rents, just as firms striving for rents cause them to disappear, thereby improving global welfare.”⁶⁴

Ein Konsens darüber, daß das Territorialitätsprinzip unter allen Umständen zu unerwünschten Ergebnissen führe, existiert nicht. Tendenziell wird das Territorialitätsprinzip eher negativ beurteilt.

2.3.2 Ansichten zum Auswirkungsprinzip

Die Ansichten zum Auswirkungsprinzip⁶⁵ sind gespalten. Es gibt ausgesprochene Gegner (z.B. Ulrich Immenga, Helmut Gröner, Andreas Knorr), andere ignorieren es gänzlich (z.B. A. Auquier and R. E. Caves) und wieder andere sehen darin eine nützliche Institution, doch mit einer gewissen Korrekturbedürftigkeit (z.B. Hans Peter Seitel, Dieter Fritz-Aßmus). Die Gegner spalten sich in verschiedene Gruppen auf. Die einen (z.B. Helmut Gröner, Einar Hope) halten dem Auswirkungsprinzip vor, es würde ursächlich für die Exportmonopolisierung sein, die anderen (z.B. Dieter Fritz-Aßmus, James R. Atwood, Ulrich Immenga, Neil Campbell und Michael J. Trebilcock) kritisieren das Konfliktpotential des Auswirkungsprinzips und seine Mängel bei der Durchsetzung. Schwächen bei der Kontrolle von Importbeschränkungen werden von allen gesehen. Wieder andere (z.B. Helmut Gröner, Andreas Knorr) sehen in der Anwendung des Auswirkungsprinzips für die Wettbewerbspolitik einen gefährlichen Präzedenzfall für die Anwendung bei anderen Politik, wo es verheerende Folgen nach sich ziehen würde.

⁶²Vgl. Christopher Bliss (1998), S. 313 und 316.

⁶³Vgl. Christopher Bliss (1998), S. 324.

⁶⁴Vgl. Edward Iacobucci (1996), S. 33, zitiert nach Leonard Waverman (1998), S. 36.

⁶⁵Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 207.

Vorteile des Auswirkungsprinzips

Ein wichtiges Argument, das für die Vorteile des Auswirkungsprinzips mit extraterritorialem Rechtsanwendungsanspruch vorgebracht wird, ist, daß es internationale Wettbewerbsprobleme dezentral löse. Es sei unter ordnungspolitischen Gesichtspunkten überzeugend. Bei diesem Kollisionsprinzip sei nur eine minimale zusätzliche institutionelle Regulierung im Vergleich zum Territorialitätsprinzip, nämlich die Rechtsdurchsetzung im Ausland, notwendig. Anders gesagt, garantiere das Auswirkungsprinzip eine größtmögliche nationale Souveränität. Bei einer weltweit dezentralen Wettbewerbspolitik bleiben die nationalen Methoden und Erfahrungen erhalten, neue Ansätze lassen sich schneller erproben und umsetzen. Ein Wettbewerb um die beste Wettbewerbsordnung ist möglich.⁶⁶

Das Argument der Dezentralitätsvorteile gilt auch für das Territorialitätsprinzip, weil es ebenfalls eine unilaterale und damit dezentrale Politik ist. Entscheidend für dieses Argument ist nicht nur die Dezentralität an sich, sondern auch, ob ein Wettlauf in die richtige Richtung stattfindet oder nicht, d.h. ob die Staaten den Anreiz haben, ihre Politik so zu setzen, daß sie für die Welt als Ganzes vorteilhaft ist. Der Wettbewerb der Systeme beim Auswirkungsprinzip wird nach Seitel (1996) im Vergleich zum Territorialitätsprinzip als positiv beurteilt. Er weist nämlich in die richtige Richtung, weil die von Wettbewerbsbeschränkungen betroffenen Staaten einen Anreiz haben, Gegenmaßnahmen einzuleiten. Ein Mangel an wettbewerbspolitischen Eingriffen durch den Staat, in denen Wettbewerbsbeschränkungen praktiziert werden, wird durch den betroffenen Staat ausgefüllt.⁶⁷

Weitere Argumente für das Auswirkungsprinzip sind die, daß es weithin angewandt werde und auch völkerrechtlich anerkannt sei⁶⁸. Die extraterritoriale Rechtsanwendung erfreut sich einer steigenden Akzeptanz als politisches Instrument, auch wenn Gegenreaktionen auftreten.⁶⁹ Konflikte zwischen Staaten treten zwar wegen des Auswirkungsprinzips auf, doch wäre die Vermeidung von Konflikten nur durch territoriale Wettbewerbsbeschränkungen möglich⁷⁰, d.h. nicht unbedingt erwünscht.

Es sprechen auch schon einige Erfolge bei der Anwendung des Auswirkungsprinzips für seine Vorteile. Die EU hatte Erfolg bei der Verfolgung eines internationalen Kartells der Zellstoffproduzenten, bei dem skandinavische und eine Gruppe US-amerikanischer Unternehmen teilnahmen, die unter dem Webb-Pomerene Act registriert waren. Diese Gruppe berief sich darauf, als ein für die USA-Wirtschaft nützliches Kartell gemeldet zu sein, so daß die EU nicht eingreifen dürfe. Die EU argumentierte, daß das Kartell durch

⁶⁶Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 207, 209, 214 und 217.

⁶⁷Vgl. Hans Peter Seitel (1996), S. 895-896.

⁶⁸Vgl. Ulrich Immenga (1996), S. 596.

⁶⁹Vgl. Frederic M. Scherer (1994), S. 48.

⁷⁰Vgl. Ernst-Joachim Mestmäcker (1988), 239.

die USA erlaubt, aber nicht erzwungen werde. Das Prinzip der Nichteinmischung in fremder Staaten Handlungen sei nicht anwendbar. Die USA reagierten darauf positiv und akzeptierten die Politik der EU, weil sie ja ebenfalls ausländische Kartelle bekämpft hatten.⁷¹

Allgemein läßt sich nach Scherer (1998) sagen:

“Perhaps most important thus far, individual nations have reach out to attack under their domestic competition law restrictive practices (such as export and import cartels) pursued by foreign-based business enterprises whose effects have spilled over national boundaries, especially when the perpetrating firms have had local branch offices from which evidence could be subpoenaed, and assets that could be seized in payment of fines and other penalties.”⁷²

Das Durchsetzungsproblem scheint gerade durch die Verflechtung der Volkswirtschaften sich zu entschärfen, weil die bei Wettbewerbsbeschränkungen involvierten multinationalen Unternehmen immer auch lokale Einrichtungen haben, die als Quellen für Informationen dienen können und auf die nationale wettbewerbspolitische Instrumente greifen.⁷³

Schließlich “wird argumentiert, daß die Wettbewerbsgesetze der großen Länder, mit denen die ‘global players’ zwangsläufig und aus Eigeninteresse auf irgend eine Art sowieso verbunden sind, schon heute ausreichen, um die internationalen Wettbewerbsprobleme lösen zu können.”⁷⁴

Nachteile des Auswirkungsprinzips

Obwohl die Monopolisierung und Monopsonisierung des Außenhandels als eine Wirkung des Territorialitätsprinzip anzusehen ist, werden diese Effekte ausgerechnet als eine Konsequenz des Auswirkungsprinzip dargestellt.⁷⁵ Wettbewerbsbeschränkungen, die sich im Ausland auswirken, sind von der wettbewerbsrechtlichen Durchsetzung befreit:

“An increased awareness of the possible distortive effects of such arrangements on international trade and competition should make this ‘effect doctrine’ an obvious candidate for review and revision by competition authorities in a joint effort to reduce distortions of this kind.”⁷⁶

Hier wird das, was als negative Folge des Territorialitätsprinzips von anderen Autoren angesehen wird, als eine negative Folge der ‘effects doctrine’ angesehen. Deshalb ist dieses Argument als ein Argument gegen jegliche unilaterale Politik anzusehen.

⁷¹Vgl. Frederic M. Scherer (1994), S. 48.

⁷²Fredreric M. Scherer (1998), S. 16.

⁷³Vgl. Henning Klodt (1995), S. 558.

⁷⁴Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 208.

⁷⁵Vgl. Helmut Gröner (1987), S. 365.

⁷⁶Einar Hope (1998), S. 4-5.

Das Auswirkungsprinzip gibt dem Inland keine Zuständigkeit für die Kontrolle seiner Exporte, wenn das Ausland nicht reagiert. Das Auswirkungsprinzip setzt eine bestehende Wettbewerbspolitik in allen Ländern voraus, was bislang nicht erfüllt ist.⁷⁷ Wenn das Ausland nicht auf Wettbewerbsbeschränkungen reagiert, die sich auf seinem Gebiet auswirken, ist nicht das Auswirkungsprinzip dafür verantwortlich, daß Exportkartelle aufrechterhalten werden, sondern das Ausland selbst. So wurde bei einem kanadischen Kalikartell und einem britischen Zement-Kartell das jeweilige betroffene Ausland nicht aktiv.⁷⁸ Eine Erklärung dafür kann sein, daß Länder selbst in einer schwachen Position gegenüber ausländischen Unternehmen sind, z.B. multinationale Unternehmen, und deshalb auf ihre Tätigkeit im Inland so sehr angewiesen sind, daß sie ihnen auch Wettbewerbsbeschränkungen erlauben. Eine andere Erklärung ist die, daß Länder auf Produzenteninteressen mehr bedacht sind als auf das nationale Wohl. Dies bedeutet, daß das Auswirkungsprinzip keine positiven Wirkungen hat, wenn das betroffene Land nicht wenigstens das nationale Wohl im Auge hat. Es entsteht ein Neoprotektionismus, mit dem sich die einzelnen Länder selbst schaden und damit auch anderen. Schließlich können ganz praktisch gesehen die administrativen Möglichkeiten einfach fehlen.⁷⁹

Viele sehen im Auswirkungsprinzip Konfliktpotentiale begründet.⁸⁰ Handelskonflikte und politische Kollisionen erscheinen unvermeidlich, wenn Unternehmen grenzüberschreitende Aktivitäten entfalten, die durch unterschiedliche nationale Gesetze gemessen und beurteilt werden.⁸¹ Es würde zu Retorsionsmaßnahmen führen.⁸²

Das Völkerrecht mit dem Prinzip der Nichteinmischung in fremde Staatsangelegenheiten setzt dem extraterritorialen Rechtsanwendungsanspruch bindende Grenzen, ferner besitzt das Auswirkungsprinzip kein funktionsfähiges Regelwerk zur internationalen Rechtsdurchsetzung.⁸³ Beim internationalen Diamantkartell unter De Beers-Oppenheimer z.B. scheiterten die Ermittlungen im Ausland, weil die notwendigen Informationen nicht zur Verfügung gestellt werden konnten.⁸⁴ Hiermit wird der Mangel an extraterritorialer Rechtsdurchsetzung⁸⁵ angesprochen. Dieser Mangel entsteht aufgrund der "fehlenden administrativen Möglichkeiten, hinreichende Informationen über das Verhalten von ausländischen Unternehmungen zu erlangen"⁸⁶, automatisch und tritt auch auf, wenn Staats-

⁷⁷Vgl. Helmut Gröner und Andreas Knorr (1996), S. 584; Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 209.

⁷⁸Vgl. Frederic M. Scherer (1998), S. 20-26.

⁷⁹Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 209.

⁸⁰Vgl. James R. Atwood (1987), S. 157-158; Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 216; Ulrich Immenga (1996), S. 596; A. Neil Campbell and Michael J. Trebilcock (1998), S. 94.

⁸¹Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 209.

⁸²Vgl. Helmut Gröner und Andreas Knorr (1996), S. 585.

⁸³Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 209.

⁸⁴Vgl. Frederic M. Scherer (1998), S. 18-19; Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 209.

⁸⁵Vgl. Edward Tower and Thomas D. Willett (1987), S. 191; Helmut Gröner (1987), S. 365.

⁸⁶Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 209.

handlungen ausländischer Staaten wie z.B. der staatliche Zwang zur Kartellbildung bei der OPEC aufgrund der ‘act of state doctrine’ nicht verhindert werden können.⁸⁷

Ferner handelt man sich beim Auswirkungsprinzip eine zusätzliche Ineffizienz ein, denn “zu den Effizienzverlusten der Wettbewerbsbeschränkungen addieren sich noch die Kosten der handelspolitischen Retorsionsmaßnahmen.”⁸⁸ Das gilt selbstverständlich nur, wenn erstens handelspolitische Maßnahmen als Sanktionen verhängt und zweitens diese tatsächlich durchgeführt werden. Dieses Argument gilt nicht, wenn übliche wettbewerbspolitische Instrumente z.B. Strafen angewandt werden. Dann besteht grundsätzlich kein Unterschied zur gewöhnlichen nationalen Wettbewerbspolitik.

Gröner (1987) spricht im Zusammenhang mit dem Auswirkungsprinzip von einem Aufrüsten nach dem Gegenmachtprinzip: “Gleichwohl bleibt es wirtschaftspolitisch fragwürdig, den Ausweg in einer wettbewerbsbeschränkenden ‘Aufrüstungsgenehmigung’ zu suchen, die ihre Rechtfertigung aus dem *Gegenmachtprinzip* bezieht. Denn die Gegenmachtstrategie trägt nicht dazu bei, die Funktionsweise des Marktsystems zu verbessern, sondern zerrüttet die Märkte immer mehr.”⁸⁹ Diese ziemlich verkürzt vorgetragene Ansicht scheint nicht begründet zu sein, denn das Auswirkungsprinzip verhindert gerade ausländische Wettbewerbsbeschränkungen. Gröner (1987) meint wahrscheinlich mit seiner Aussage die in der Realität beobachtete Strategie, auf ausländische Exportkartelle mit inländischen Importkartellen zu reagieren. Dies ist eine Folgerung des Territorialitätsprinzips, wie es hier verstanden wird.

Beim Auswirkungsprinzip kann man, so wie es in der Realität formuliert ist, eigentlich nicht gegen Importkartellierung vorgehen: es ist nicht anwendbar für wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen zur Begrenzung des Imports.⁹⁰ Es entstehen keine wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen auf dem Territorium exportierender Länder, sondern im importierenden Land.⁹¹ Dieses Argument ist nicht allgemeingültig, denn die USA z.B. wenden ihre eigenen Wettbewerbsgesetze auch dann an, wenn ausländische Märkte für US-amerikanische Unternehmen abgeriegelt werden.⁹²

Gröner und Knorr (1996) sehen “den Fortbestand der auf dem Grundsatz des Multilateralismus wurzelnden Welthandelsordnung”⁹³ gefährdet, wenn das Extraterritorialitätsprinzip für den Bereich der Wettbewerbspolitik anerkannt wird. Die Anwendung des Auswirkungsprinzip als Kollisionsprinzip der Wettbewerbspolitik wird kritisiert, weil sie ein Präzedenzfall für die Anwendung des Auswirkungsprinzip bei anderen Politiken, z.B.

⁸⁷Vgl. Frederic M. Scherer (1994), S. 47.

⁸⁸Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 209.

⁸⁹Helmut Gröner (1987), S. 365.

⁹⁰Vgl. Ulrich Immenga (1996), S. 597.

⁹¹Vgl. Ulrich Immenga (1996), S. 597.

⁹²Vgl. James R. Atwood (1987), S. 155.

⁹³Helmut Gröner und Andreas Knorr (1996), S. 585.

Umwelt- und Sozialpolitik, sein könnte, bei denen dieses Prinzip keine guten Resultate bringen würde. Das Auswirkungsprinzip führe nach Gröner und Knorr (1996) nicht zu erwünschten Resultaten, wenn Länder damit ihre protektionistischen handels- und wettbewerbspolitischen Zielvorstellungen propagieren würden.⁹⁴

Schließlich wird das Transaktionskostenargument gegen das Auswirkungsprinzip vorgebracht. Internationale Fusionen z.B. seien bei Gültigkeit des Auswirkungsprinzip besonders teuer, weil sie vor vielen Staaten angemeldet werden müssen und unterschiedlichste Rechtsordnungen - mit unterschiedlichen theoretischen und wettbewerbspolitischen Leitbildern⁹⁵ - angewandt werden. Man bedenke z.B., daß die Akquisition von Wilkinson Sword durch Gilette vor vierzehn Fusionskontrollbehörden ging.⁹⁶

Beim Auswirkungsprinzip sind die Meinungen durchaus gespalten. Selbst Befürworter sehen seine Begrenzungen. Die Vor- und Nachteile dieses Kollisionsprinzips sind auf den verschiedensten Ebenen angesiedelt und sind differenziert zu betrachten. Ein Teil der Kontroverse ist insbesondere durch die unterschiedlichen Rechtsdurchsetzungsmöglichkeiten zu erklären. Teilweise werden Argumente gegen das Auswirkungsprinzip vorgebracht, die sich inhaltlich gegen das Territorialitätsprinzip wenden.

2.3.3 Ansichten zur Internationalisierung

Seit dem Beitrag von Hauser und Schöne herrscht kein Konsens mehr über die Notwendigkeit internationaler Wettbewerbsregeln.⁹⁷ Die einen befürworten eine Internationalisierung generell und ohne Einschränkung mit materiellen Regeln, die anderen stehen einer Internationalisierung kritisch gegenüber. Sie sehen die Korrektur unilateraler Maßnahmen als eine Möglichkeit an und fordern eine formelle Internationalisierung z.B. in Form einer Zusammenarbeit der Wettbewerbsbehörden oder einer gegenseitigen Rücksichtnahme. Wenige lehnen die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ganz ab. Es herrscht weitgehend eine Übereinstimmung darin, daß internationale Maßnahmen innerhalb der Wettbewerbspolitik nötig sind,⁹⁸ aber nicht darüber, wie diese aussehen sollten.

Der Unterschied zwischen den Anhängern einer formellen Kooperation und denen einer materiellen Internationalisierung der Wettbewerbspolitik kann man aufgrund der beiden Kollisionsprinzipien verstehen und einordnen. Die Befürworter einer materiellen Internationalisierung gehen implizit oder explizit davon aus, daß das Territorialitätsprinzip gilt und lehnen bewußt oder unbewußt das Auswirkungsprinzip ab. Sie meinen, daß das Auswirkungsprinzip in der Realität nicht gelten würde oder zur Regelung internationaler Wettbewerbsfälle nicht geeignet sei. Die Kritiker einer materiellen Internationalisierung

⁹⁴Vgl. Helmut Gröner und Andreas Knorr (1996), S. 585.

⁹⁵Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 209.

⁹⁶Vgl. Frederic M. Scherer (1994), S. 2.

⁹⁷Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 200.

⁹⁸Vgl. Bernard M. Hoekman, Patrick Low and Petros C. Mavroidis (1998), S. 118.

gehen dagegen davon aus, daß das Auswirkungsprinzip gilt und im Großen und Ganzen zu erwünschten Ergebnissen führt und nur eine zusätzliche Kooperation nötig ist, um Schwächen dieses Prinzips auszugleichen.

Schließlich gibt es auch Ansichten, daß für verschiedene Bereiche der Wettbewerbspolitik verschiedene Kollisionsprinzipien gelten sollen und eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik von Bereich zu Bereich verschieden ausfallen kann. Auf diese Differenzierungsmöglichkeit wird in dieser Arbeit jedoch nicht eingegangen.

Die Internationalisierung beim Territorialitätsprinzip

Wilcox (1949) zeigt auf, daß durch Wettbewerbsbeschränkungen Länder einander um ihre Kaufkraft bringen und daß die von ihm vorgestellte Havanna Charta den weltweiten Lebensstandard durch vermehrten Außenhandel auf der Grundlage einer multilateralen und nicht diskriminierenden Ordnung heben soll. Stabilität in Produktion und Beschäftigung und Entwicklung sind Zwischenziele. Weitere Ziele sind eine vermehrte Kooperation statt Konflikte durch ein Medium, durch das sich die Nationen verständigen können.⁹⁹ Das Argument, nur durch eine internationale Kooperation in der Wettbewerbspolitik sei die Marktmacht im Außenhandel zu bekämpfen, ist die Grundlage für die Havanna Charta. Auf das Auswirkungsprinzip wird nicht Bezug genommen. Dies ist deshalb zu verstehen, weil in der damaligen Zeit damit noch keine Erfahrung gemacht worden ist. Daher geht diese Ansicht implizit vom Territorialitätsprinzip aus.

Die nationale Wettbewerbspolitik reicht bei internationalen Wettbewerbsbeschränkungen nicht aus.¹⁰⁰ Die Realisierung einer offenen Weltwirtschaftsordnung geht nach Gröner (1987) deshalb nur über eine internationale Zusammenarbeit: "nur im Rahmen gemeinsamer, vom Grundsatz der Gegenseitigkeit getragener internationaler Maßnahmen"¹⁰¹. Selbst wenn alle Staaten gegen die internationalen Wettbewerbsbeschränkungen vorgingen, würden nicht alle mit gleicher Schärfe reagieren, deshalb sei eine Internationalisierung nötig. Internationale Regelungen würden zwar auch Löcher haben, doch in wettbewerbspolitisch inaktiven Ländern die Wettbewerbspolitik fördern.¹⁰²

Scherer (1998) plädiert für ein multilaterales Übereinkommen mit Kernprinzipien, insbesondere mit der Behandlung von Export- und Importkartellen, gravierenden Fällen von weltweitem Marktmachtmißbrauch und der Fusionen.¹⁰³ Eine Zusammenarbeit mit den nationalen Kartellbehörden und ein Vorrang dieser soll bestehen. Erst bei Unterlassen durch nationale Behörden sollen die WTO-Strafen greifen.¹⁰⁴

⁹⁹Vgl. Clair Wilcox (1949), S. 4 und 53.

¹⁰⁰Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 199.

¹⁰¹Helmut Gröner (1987), S. 368.

¹⁰²Vgl. Helmut Gröner (1987), S. 368.

¹⁰³Vgl. Frederic M. Scherer (1998), S. 27.

¹⁰⁴Vgl. Frederic M. Scherer (1998), S. 28.

Van Miert (1998) sieht eine internationale Kooperation in der Wettbewerbspolitik als ‘essential’ und ‘inevitable’ an. Die Globalisierung, insbesondere die Revolution in der Kommunikationstechnologie, bewirkt, daß Politikmaßnahmen in einem Land in anderen Ländern Auswirkungen hat. Die Liberalisierung des Welthandels wird durch private Wettbewerbsbeschränkungen in Frage gestellt. Grenzüberschreitende Wettbewerbsprobleme erfordern ebenfalls unweigerlich eine Kooperation der Wettbewerbsbehörden.¹⁰⁵ “Consultation and some exchange of information and/or coordination of enforcement action may be the only way to apply the competition rules effectively.”¹⁰⁶

Die Internationalisierung beim Auswirkungsprinzip

Befürworter des Auswirkungsprinzip sind nicht automatisch Gegner jeglicher Internationalisierung der Wettbewerbspolitik. Widersprüchliche Entscheidungen und abweichende Urteile sind bei internationalen Wettbewerbsfällen und nationalen Wettbewerbspolitiken zu erwarten. Konflikte können zwischen Unternehmen, Staaten oder Ländergruppen entstehen. Ökonomisch sinnvolle Kooperationen und Verbindungen werden dadurch erheblich erschwert. Deshalb ist eine Internationalisierung der wettbewerbspolitischen Regeln sinnvoll.¹⁰⁷ Bei diesem Argument wird das Auswirkungsprinzip unterstellt, denn nur bei diesem Kollisionsprinzip können gleichzeitig verschiedene Länder die Kompetenz für einen Fall haben, ausgenommen verschiedene Länder haben unterschiedliche Kollisionsprinzipien.

“Als ökonomisches Argument für ein weiterhin großes Gewicht nationaler Rechtsordnungen ist die Vielfalt wettbewerbspolitischer Ansätze und konkreter Vorgehensweisen bei Fallprüfungen anzuführen, die bei einer dezentralen Entscheidungsfindung erhalten bleibt. Angesichts wettbewerbspolitischer Defizite liegt die Chance der Dezentralität darin, die praktische Wettbewerbspolitik sowohl durch Innovationen einzelner Staaten als auch die Übernahme bewährter Elemente aus anderen Rechtsordnungen schrittweise verbessern zu können. Die Zentralisierung birgt hingegen die Gefahr in sich, daß ungeachtet aller theoretischer Mängel eine Einheitspolitik auf dem ‘gemeinsamen kleinsten Nenner’ aller Staaten dauerhaft festgeschrieben wird. Um die Vorteile der Dezentralität nutzen zu können, ohne den Nachteil internationaler Kompetenzkonflikte in Kauf nehmen zu müssen, ist eine verbesserte Kooperation zwischen den nationalen Entscheidungsträgern anzustreben.”¹⁰⁸ Die Vorteile der Dezentralität lassen sich nur dann nutzen, wenn sie grundsätzlich ein Wettbewerb der Systeme in die richtige Richtung ermöglicht. Dies wird

¹⁰⁵ Vgl. Karel van Miert (1998), S. 183 und 184.

¹⁰⁶ Karel van Miert (1998), S. 184.

¹⁰⁷ Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 205.

¹⁰⁸ Hans Peter Seitel (1996), S. 888-889.

beim Auswirkungsprinzip bejaht¹⁰⁹. Gleichwohl bleiben Probleme bestehen, die eine Internationalisierung in Form einer Zusammenarbeit erfordern.

Die Internationalisierung beim Auswirkungsprinzip kann oder sollte verschiedene Aspekte betreffen:

- 1) Regelungen, um die internationale Rechtsdurchsetzbarkeit zu verbessern oder zu garantieren,¹¹⁰
- 2) Maßnahmen zur Konfliktlösung, einschließlich der allgemeinen Anerkennung des Auswirkungsprinzips als Kollisionsprinzip,¹¹¹
- 3) die Abwehr protektionistischer Vereinnahmung der Wettbewerbspolitik, z.B. durch das Prinzip der Nicht-Diskriminierung,¹¹²
- 4) Maßnahmen, um die Schwächen des Unilateralismus des Auswirkungsprinzips - handelspolitische Sanktionen verursachen Kosten und damit Ineffizienzen¹¹³ - zu beseitigen und
- 5) die Ausweitung auf Importbeschränkungen z.B. durch Anwendung von Verfahren innerhalb des GATT.¹¹⁴

Eine bilaterale Zusammenarbeit ist nach Gröner (1987) zu begrüßen, denn sie “verbessert die Position der Wettbewerbsbehörden in Kartellverfahren durch gegenseitige Hilfen bei Untersuchungen und bei Informationsbeschaffungen und erhöht damit insbesondere die Durchschlagkraft gegenüber verfolgbar internationalen Wettbewerbsbeschränkungen.”¹¹⁵ Verfahrensmäßige Schwierigkeiten, aber auch Konfliktfälle lassen sich vermeiden bzw. mindern.¹¹⁶

Fritz-Aßmus (1997) bevorzugt die Einführung einer multilateralen Wettbewerbspolitik auf der Grundlage von Minimumregeln und schlägt die WTO aufgrund der historischen Ereignisse um die Havanna Charta im Jahre 1948 und der im GATS (General Agreement on Tariffs and Services), den TRIPs (Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights) und den in den technischen Handelsabkommen angesprochenen Wettbewerbsbeschränkungen vor.¹¹⁷ “Gegenstand eines Regelwerks können dabei nur grenzüberschrei-

¹⁰⁹Hans Peter Seitel (1996), S. 896.

¹¹⁰Vgl. Ulrich Immenga (1996), S. 597; Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 209-210.

¹¹¹Vgl. Helmut Gröner und Andreas Knorr (1996), S. 586.

¹¹²Vgl. Hans Peter Seitel (1996), S. 896.

¹¹³Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 209.

¹¹⁴Vgl. Heinz Hauser and Rainer E. Schöne (1994), S. 207-208.

¹¹⁵Helmut Gröner (1987), S. 369.

¹¹⁶Vgl. Helmut Gröner (1987), S. 369.

¹¹⁷Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 218 und 219.

tende Sachverhalte sein, die nach dem Auswirkungsprinzip zu lösen sind.“¹¹⁸ Die Souveränität wird dabei wenig eingeschränkt.¹¹⁹

Eine Internationalisierung mit dem Auswirkungsprinzip, die das Konfliktpotential mindert, ist zwar begrüßenswert, doch kann sie auch in die falsche Richtung weisen, wenn die Staaten sich entschließen, ihre Wettbewerbspolitik gegenüber ausländischen Wettbewerbsbeschränkungen nicht einzusetzen, damit kein Konflikt entsteht.¹²⁰

Argumente gegen eine Internationalisierung

Eine supranationale Instanz mit Entscheidungskompetenz ist heute eher unrealistisch. Realistischer wird eine moderatere Variante angesehen, welche bei Streitigkeiten wegen verschiedener Resultate angerufen werden kann.¹²¹ Viele solcher Ansichten findet man, die konkrete Formen der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik kritisieren.

Manche Autoren bezweifeln die verzerrende Wirkung der Wettbewerbsbeschränkungen: empirisches Material sei nötig, um dies festzustellen.¹²² Ferner sprechen praktische Erwägungen gegen eine Internationalisierung, die man auch als Zentralisierungskosten auffassen kann¹²³. Deshalb führen Kritiker der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik folgendes rein praktische Argument an, auch wenn theoretische Fälle für eine Internationalisierung sprechen:

“True, there do exist cases in which world efficiency would be promoted by ideal fully informed antitrust legislation. However, in practice such a legislation would face insuperable problems in deciding any case.”¹²⁴

Schließlich können bei der Anwendung internationaler Normen diese so verwaschen sein, daß sie wirkungslos bleiben oder sogar zusätzliche Unsicherheit bringen, oder sie können die Wettbewerbspolitik in ein Korsett einengen und zukünftige Anpassungen vereiteln.¹²⁵

Eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik lehnen aus theoretischen Gründen diejenigen Autoren ab, die das Territorialitätsprinzip als ausreichend erachten. Implizit ist für Bliss (1998), Porter (1995) und Iacobucci (1996) eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik nicht nötig, immer wenn sie ein unilaterale Politik zufriedenstellend finden.

¹¹⁸Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 218.

¹¹⁹Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 218.

¹²⁰Vgl. Damien Neven and Paul Seabright (1995), S. 22.

¹²¹Vgl. A. Neil Campbell and Michael J. Trebilcock (1998), S. 112 und 113.

¹²²Vgl. Einar Hope (1998), S. 6.

¹²³Vgl. A. Neil Campbell and Michael J. Trebilcock (1998), S. 112 und 113.

¹²⁴Christopher Bliss (1994), S. 313.

¹²⁵Vgl. A. Neil Campbell and Michael J. Trebilcock (1998), S. 115.

2.4 Modelltheoretische Resultate aus der Literatur

Für das Territorialitätsprinzip können einige Ergebnisse aus der Literatur vorgestellt werden. Diese modelltheoretischen Analysen geben einen geeigneten Einstieg für die Internationalisierung beim Territorialitätsprinzip. Es sind drei Analysen, die am nächsten an die Fragestellung und die Methodik der Arbeit liegen und deshalb ausführlicher behandelt werden. Diese drei Analysen gehen nicht ausdrücklich von der Gültigkeit eines Kollisionsprinzips aus. Dennoch können sie nur so verstanden werden, daß das Territorialitätsprinzip Geltung hat. Es wird nämlich immer nur das jeweilige Inland gegenüber dem Wettbewerb zwischen den heimischen Unternehmen aktiv.

Norman (1998) zeigt, daß kleine Länder mehr als große von einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik gewinnen, obwohl sie auch auf manchen Bereichen marktbeherrschende Unternehmen haben können.¹²⁶ Er geht auf Faktorpreiseffekte ein und betrachtet monopsonistische Marktstrukturen im Inland. In einem großen Land wird durch große Faktormärkte die Nachfragemacht der Produzenten eingeschränkt, so daß ein großes Land von der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik nicht so sehr wie ein kleines Land gewinnt. Marktmacht in einzelnen Branchen wird durch eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik reduziert und schadet dem Land nach Norman (1998) nicht unbedingt, denn es gibt ja auch einen Effekt auf die Faktorpreise.¹²⁷ Norman (1998) zeigt es anhand des Schaubilds 2.5-1.

Es sei eine einzige Industrie mit einer einfachen Technologie, bei der eine Mengeneinheit nur eine Arbeitseinheit braucht, so daß die Grenzkosten den Lohnsatz betragen. Diese Industrie exportiere die gesamte Produktion und habe Marktmacht. Die Nachfragekurve sei DD. Der Lohnsatz werde durch die Industrie als ein nicht vernachlässigbarer Teil der Volkswirtschaft beeinflußt, so daß die Grenzkosten steigen (die *ww*-Kurve). Die Monopollösung sei als Resultat eingezeichnet.¹²⁸

Norman (1998) hat nicht die Monopollösung, sondern die Monopol-Monopson-Lösung eingezeichnet. Seine Argumentation muß man dahingehend verstehen, daß die Exportindustrie sowohl Marktmacht auf der Absatz- als auch auf der Beschaffungsseite hat. In Schaubild 2.5-1 wurden die Grenzerlös- und die Grenzausgabenkurven ergänzt.

Im Vergleich zur vollkommenen Konkurrenz erhält das Exportland reine Gewinne in Höhe der Flächen A plus B. Die zusätzliche Produzentenrente A wird den ausländischen Konsumenten genommen, die Fläche B den inländischen Arbeitern durch einen niedrigeren Lohnsatz. Der Wohlfahrtsverlust ist C und D addiert, wobei das Ausland C, das Inland D trägt. Der Gesamtgewinn A plus B aus der Marktmacht im Export ist für die Un-

¹²⁶Vgl. Victor D. Norman (1998), S. 57.

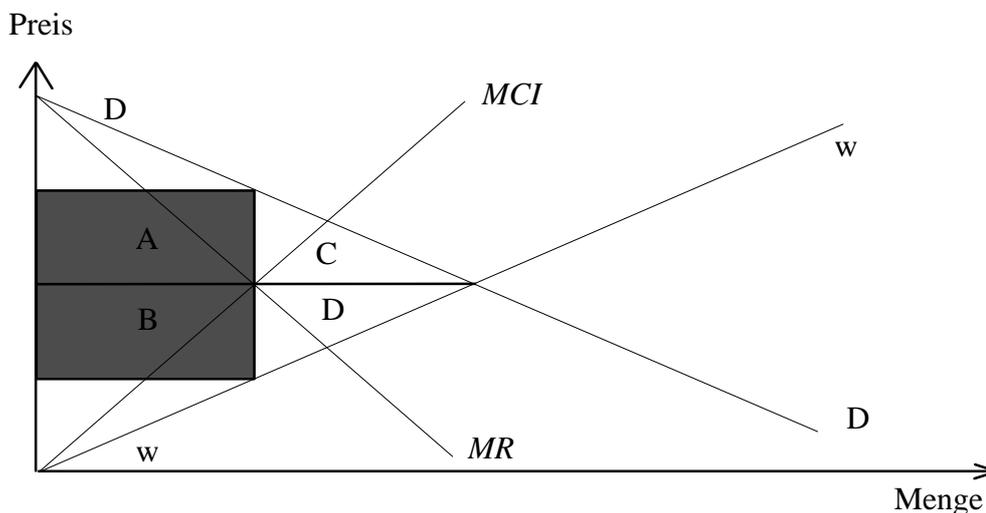
¹²⁷Vgl. Victor D. Norman (1998), S. 58.

¹²⁸Vgl. Victor D. Norman (1998), S. 58.

ternehmen positiv, doch der Wohlfahrtsgewinn aufgrund dieser Marktmacht ist für das Inland möglicherweise negativ, weil er die Fläche A minus C beträgt.¹²⁹ Norman (1998) hat eine symmetrische Graphik gewählt, so daß die letzte Aussage stimmt. Allgemein beträgt der inländische Wohlfahrtsgewinn nicht A minus C, sondern A minus D.

Schaubild 2.5-1: Fall eines kleinen Landes

Quelle: Victor D. Norman (1998), S. 59 (*MCI* und *MR* ergänzt)



Ein großes Land unterscheidet sich in Bezug auf die Monopsonmacht dadurch, daß die Volkswirtschaft des großen Landes nicht so sehr durch die einzelne Industrie beeinflusst wird. Das bedeutet eine elastischere Grenzkostenkurve. In einem kleinen Land mit einer steileren Grenzkostenkurve tragen somit die inländischen Arbeiter einen größeren Teil des Wohlfahrtsverlustes als in einem großen Land. Kleinere Länder gewinnen deshalb mehr von einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik als große.¹³⁰

Zur Analyse von Norman (1998) ist folgendes zu sagen: Zum einen führt er den Fall eines großen Landes, wie ein großes Land üblicherweise definiert wird, da die internationale Nachfrage nicht unendlich elastisch ist, zum anderen stimmt seine Ansicht, weil er von einem Monopol-Monopson ausgeht. Bei seinem Modell wäre ein reines Monopol ohne Monopsonmacht vorteilhaft, denn die nationale Wohlfahrt besteht nur aus der Produzentenrente und wird durch den Monopolpreis maximiert. Der Abbau der Monopsonmacht liegt im Interesse der unilateralen nationalen Wettbewerbspolitik. Der Ausgangspunkt für die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik muß nicht der Fall sein, den Norman (1998) annimmt. Ausgangspunkt der Internationalisierung ist bei dieser Arbeit immer die aus der nationalen Sicht optimale Wettbewerbspolitik. Bei Norman (1998) ist der Ausgangspunkt eine national nicht optimale Politik.

¹²⁹Vgl. Victor D. Norman (1998), S. 58.

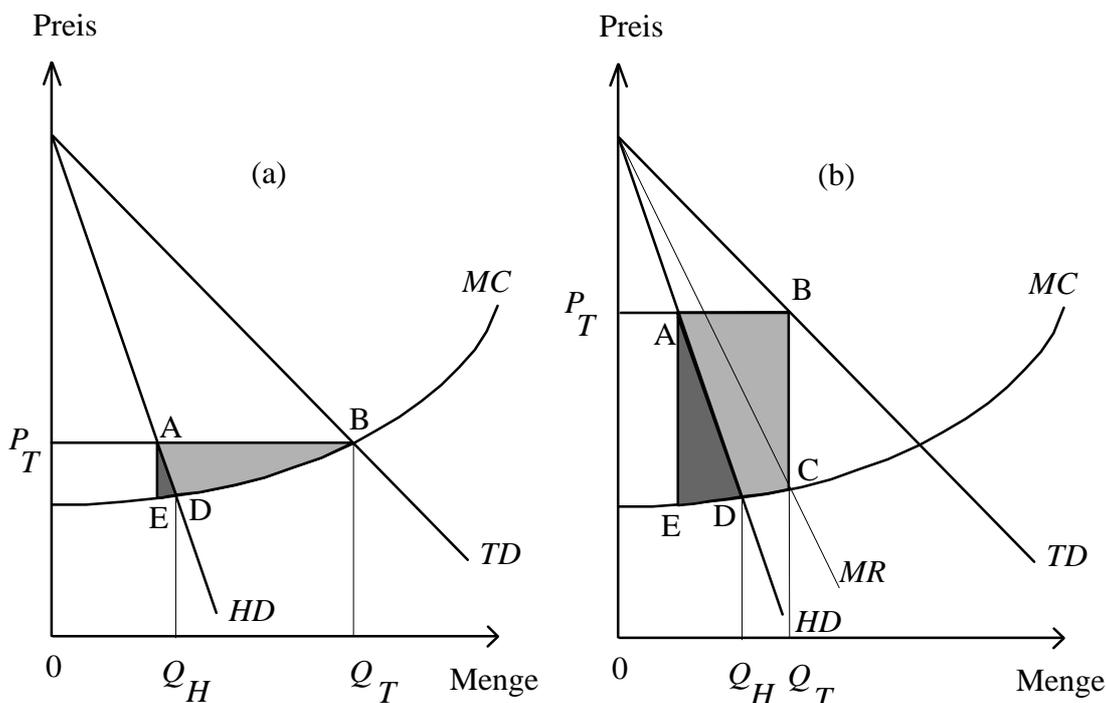
¹³⁰Vgl. Victor D. Norman (1998), S. 59 und 60.

Die Ansicht von Norman (1998) kann man auch auf den Fall übertragen, in dem es sich um ein Monopol im Außenhandel handelt, bei dem die Inländer auch eine Nachfrage nach dem Gut entfalten. Dies zeigen Auquier and Caves (1979). Sie gehen von einem reinen Monopol ohne Nachfragemacht aus und vergleichen kompetitive mit monopolistischen Märkten. Sie kommen zu dem Schluß, daß der Außenhandelsgewinn bei einer kompetitiven Industrie im Vergleich zu einem Monopol größer oder kleiner sein kann, so daß eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik für das Exportland sowohl positiv als auch negativ ausfallen kann. Auquier and Caves (1979) machen auf den möglichen Interessengegensatz der verschiedenen Länder bei der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik aufmerksam.

In Schaubild 2.5-2 wird der Unterschied zwischen einer Industrie gezeigt, die im Außenhandel kompetitiv ist und einer, die im Außenhandel ein Monopol bildet.

Schaubild 2.5-2: Vergleich von Wettbewerb und Monopol im Außenhandel

Quelle: Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 560.



Die heimische Nachfrage im Exportland ist HD , die gesamte Nachfrage TD und die Grenzkosten betragen MC . Der Wohlfahrtsgewinn aus dem Außenhandel bei einer kompetitiven Industrie ist die zusätzliche Produzentenrente ABE abzüglich der verlorengegangenen Konsumenten- und Produzentenrente ADE . Im Gegensatz dazu setzt ein Monopolist - ohne Preisdiskriminierung - den Grenzerlös MR den Grenzkosten MC gleich und ermöglicht einen Wohlfahrtsgewinn aus dem Außenhandel in Höhe seines zusätzlichen Gewinns $ABCE$ abzüglich der verlorengegangenen Konsumenten- und Produzentenrente ADE . Der Außenhandelsgewinn kann negativ sein, wenn die Monopolmenge

im Vergleich zur Autarkiemenge bei vollkommener Konkurrenz (Q_T) niedriger ausfällt. Ein Vergleich des Außenhandelsgewinns beim Monopol und bei kompetitiver Industrie ist nicht eindeutig möglich.¹³¹ Insofern könnte eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik einem Land nützen, wenn das Monopol aufgehoben wird. Doch wieder ist dies eine Situation, die von dem einzelnen Land her nicht optimal ist.

Auquier and Caves (1979) leiten ebenfalls die optimale implizite nationale Wettbewerbspolitik her. In diesem Fall gehen sie auf die unterschiedlichen Interessenlagen der unterschiedlichen Länder ein und kommen zu dem Schluß, daß die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik an der natürlichen Disharmonie der nationalen Interessen krankt, weil ein Land von der Internationalisierung verlieren kann.¹³²

Levinsohn (1996) zeigt, daß eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik für die Welt als Ganzes vorteilhaft ist. Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist dann wünschenswert, wenn das Exportland eine strenge Wettbewerbspolitik realisiert wie das Importland. Der Weltmarktpreis fällt. Die Gewinne des Exportlandes sinken, aber seine Konsumentenrente steigt. Der Nettoeffekt für das Exportland hängt von der Größe des Exportmarkts relativ zum heimischen Markt ab. Bei einem großen Exportmarkt hat das Exportland keinen Bedarf an eine Internationalisierung. Bei einem kleinen Exportmarkt kann das Exportland von der Internationalisierung gewinnen. Dies ist nur deshalb möglich, weil auch Levinsohn (1996) von national nicht unbedingt optimalen unilateralen Politiken ausgeht.

Levinsohn (1996) nennt die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik Harmonisierung und stellt die Frage: "In particular, as countries with different competition policies consider harmonization, what happens to the gains from trade between countries?"¹³³ Es gäbe wenig generelle Antworten, denn die Eigenschaften der Märkte seien von Bedeutung.¹³⁴

In seinem ersten Beispiel nimmt Levinsohn (1996) eine lasche Wettbewerbspolitik im Ausland und eine strenge im Inland bei einem homogenem Gut an. Die USA produzieren TVs und importieren solche von Korea. Die USA haben eine strenge heimische Wettbewerbspolitik und in der TV-Industrie vollkommenen Wettbewerb. Korea als Ausland hat eine lasche Wettbewerbspolitik. Ihre TV-Industrie ist ein Monopolist. Es wird von international einheitlichen Preisen ausgegangen.¹³⁵ Dies ist genau die Situation wie beim Territorialitätsprinzip und integrierten Märkten. Ein Monopol ist, wie Auquier and Caves (1979) gezeigt haben, nicht optimal.¹³⁶ Die optimale Politik wie bei Auquier and Caves

¹³¹Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 560.

¹³²Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 565.

¹³³James Levinsohn (1996), S. 344.

¹³⁴Vgl. James Levinsohn (1996), S. 344.

¹³⁵Vgl. James Levinsohn (1996), S. 346, 345 und 348.

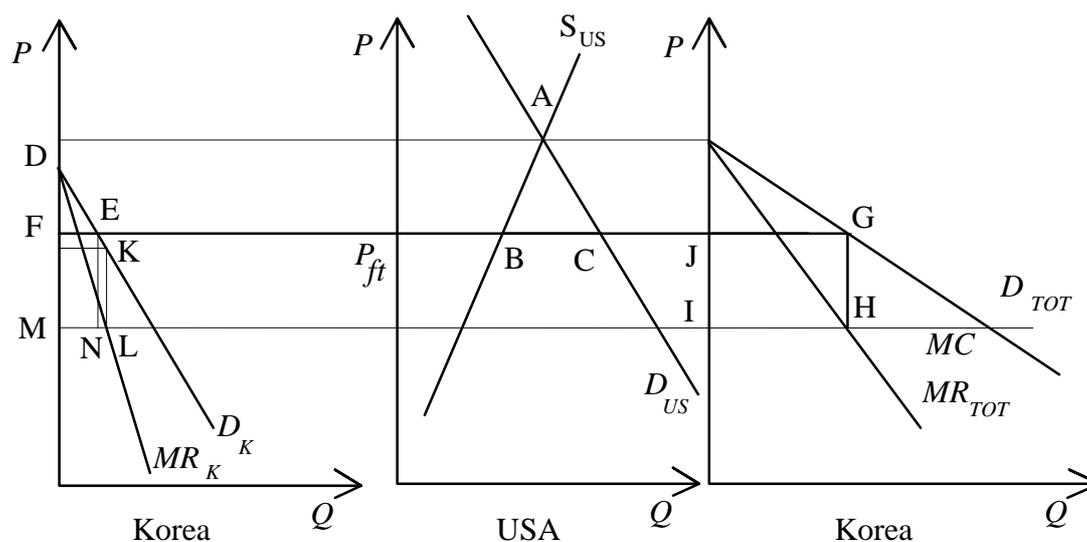
¹³⁶Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 563.

(1979) kann aber auch in die Analyse mit einbezogen werden, denn “[o]ne could loosely parameterize the strictness of Korea’s competition policy by altering how steep th[e] perceived marginal revenue curve is. With cartelization of the industry, it would be twice as steep, while with perfect competition it would coincide with the (linear) demand curve.”¹³⁷

Schaubild 2.5-3 zeigt den TV-Markt und ist einfach, aber “it conveys many of the considerations that dominate more complicated models.”¹³⁸ Das linke Koordinatensystem gibt die koreanische Nachfrage D_K wieder, die kleiner als die US-amerikanische D_{US} ist. Das mittlere Koordinatensystem stellt den US-amerikanischen Markt mit einer strengen Wettbewerbspolitik dar, so daß das heimische Angebot eine Angebotsfunktion ist, die die Grenzkosten approximiert S_{US} . Korea hat eine lasche Wettbewerbspolitik. Die Nachfrage für koreanische Produzenten D_{TOT} ist die Überschußnachfrage der USA (USA’s Nachfrage D_{US} abzüglich des Angebots S_{US}) plus Korea’s Nachfrage D_K . Der Grenzerlös MR liegt unter der Nachfrage, da das Angebot monopolistisch ist. Der Freihandelspreis ist P_{ft} und räumt den Markt.¹³⁹

Schaubild 2.5-3: Das Territorialitätsprinzip bei Levinsohn

Quelle: James Levinsohn (1996), S. 347.



Für die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist eine der zwei von Levinsohn (1996) dargestellten Harmonisierungsmöglichkeiten interessant, nämlich diejenige, die er ‘them-like-us’ Strategie nennt.¹⁴⁰ Sie besteht darin, “either regulating Korean TV manufacturers to price more competitively or, if the industry was quite concentrated, breaking

¹³⁷James Levinsohn (1996), S. 346.

¹³⁸James Levinsohn (1996), S. 346.

¹³⁹Vgl. James Levinsohn (1996), S. 346.

¹⁴⁰Vgl. James Levinsohn (1996), S. 345.

up large firms.”¹⁴¹ Der markträumende Preis sinkt, die koreanischen Gewinne fallen, die koreanische Konsumentenrente steigt und der Nettoeffekt für Korea¹⁴² “will depend on how large the export market was relative to the domestic market. If the export market was very large, the lost profits earned from American consumers would not make up for the increased Korean consumer surplus, and Korean welfare would fall. On the other hand, if the export market was not too large, the net effect would be a welfare increase for Korea.”¹⁴³

Diese Aussage ist richtig, wenn man von einem für Korea nicht optimalen Monopol ausgeht. Die Ausführungen von Auquier and Caves (1979) zeigen es. Ist der Wettbewerbsgrad in Korea optimal, muß Korea von einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik verlieren.

Aus der Perspektive der weltweiten Wohlfahrt muß man für eine Harmonisierung sein, die eine striktere Wettbewerbspolitik in jedem Land erzeugt:¹⁴⁴ “[When] considering which competition policy to adopt from a global viewpoint, the intuition imparted by an intermediate microeconomics course provides a decent guide: harmonize to the policy that is less distorting. In this case, adopt strict competition standards, not lax ones. Put another way, two wrongs, in this case, do not make a right.”¹⁴⁵

2.5 Zusammenfassung

Die Werturteile, die zur Beurteilung alternativer Politiken gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen im Außenhandel zur Anwendung kommen, sind zum einen das Pareto-Kriterium bezogen auf die Welt als Ganzes und zum anderen zusätzliche Kriterien, die aus der katholischen Soziallehre begründet werden. Das Pareto-Kriterium kann und wird ohne Zusätze nicht angewandt, weil zu viele Politikalternativen miteinander verglichen werden müssen. Mit Hilfe der Zusatzkriterien ist es möglich verschiedene Pareto-Optima zu reihen, die durch das Pareto-Kriterium nicht verglichen werden können. Eine Pareto-Verbesserung wird nicht als notwendig für eine bessere Politik, sondern nur als hinreichend angesehen. Die zusätzlichen Kriterien betreffen die Faktorverteilung, die funktionelle Einkommensverteilung, die Wettbewerbsfreiheit und den Zentralisierungsgrad. Sie werden lexikographisch in der vorgestellten Reihenfolge angewandt.

Die Ergebnisse der Literatur sind beim Territorialitätsprinzip als Kollisionsprinzip geteilt. Die überwiegende Mehrheit sieht dieses Prinzip als nicht akzeptabel an und findet deswegen eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik erforderlich. Nur so führe der Außenhandel für alle Beteiligten einigermaßen zu wünschenswerten Ergebnissen. Wenige

¹⁴¹James Levinsohn (1996), S. 348.

¹⁴²Vgl. James Levinsohn (1996), S. 348-349.

¹⁴³James Levinsohn (1996), S. 349.

¹⁴⁴Vgl. James Levinsohn (1996), S. 350.

¹⁴⁵James Levinsohn (1996), S. 349.

Autoren sehen in diesem Prinzip keine Probleme und meinen, daß die unilaterale Wettbewerbspolitik einen Anreize habe, den Wettbewerb zu fördern.

Das Auswirkungsprinzip ist ein kontroverses Prinzip. Es kann unilateral in begrenztem Maße zu richtigen Ergebnissen führen, doch gibt es auch Gegner für die Anwendung dieses Prinzips, weil es Konflikte erzeugt und wegen fehlender extraterritorialer Rechtsdurchsetzung nicht immer greift. Selbst wenn das Auswirkungsprinzip befürwortet wird, wird eine Korrektur als angebracht erachtet. Eine internationale Zusammenarbeit ist auch bei Gültigkeit des Auswirkungsprinzip notwendig.

Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik wird als erwünscht angesehen, weil die unilateralen Politiken scheitern. Praktische Bedenken gegen eine Internationalisierung werden jedoch ebenfalls erhoben, weil eine zentrale Politik im praktischen wettbewerbspolitischen Alltag gegenüber unüberwindlichen Ermittlungs- und Entscheidungsproblemen stehen kann.

Die modelltheoretischen Ergebnisse, die vorgestellt wurden, zeigen auf, daß beim Territorialitätsprinzip eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik für die Welt erwünscht ist und daß es Interessengegensätze zwischen den Ländern gibt. Aufgrund von nicht optimalen nationalen Wettbewerbspolitiken kann ein Exportland von der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik gewinnen. Der Unterschied zwischen großen und kleinen Ländern ist der, daß kleine Länder von der Internationalisierung profitieren, große dagegen verlieren.

Drittes Kapitel

Modelldarstellung

In dieser Arbeit werden unterschiedliche Aspekte der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik durch verschiedene Modelle beleuchtet. Weil die benutzten Modelle in den inhaltlichen Kapiteln zur Frage nach der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik auf verschiedene Fragestellungen immer wieder angewandt werden, ist es angebracht, die allen Kapitel zu Grunde gelegten Annahmen und Zusammenhänge in einem eigenen Kapitel vorne weg darzustellen.

Die Modelle unterscheiden sich zum einen dadurch, wie die Wettbewerbspolitik modelliert wird, und zum anderen durch den Einbezug gesamtwirtschaftlicher Zusammenhänge. Es wird unterschieden in Modelle mit einer expliziten und einer impliziten Wettbewerbspolitik.

Eine explizite Modellierung der Wettbewerbspolitik bedeutet, daß ein Zusammenhang zwischen den wettbewerbspolitischen Instrumenten und den Reaktionen der Wettbewerber auf den Märkten modelliert und nachgewiesen wird. Die wettbewerbspolitischen Instrumente in Form von Verboten von Wettbewerbsbeschränkungen werden konkret angegeben.

Eine implizite wettbewerbspolitische Modellierung läßt die wettbewerbspolitischen Instrumente nicht sichtbar werden. Sie drückt sich in einen oder mehreren Parametern aus, welche stetig variiert werden können. Da in der Wirklichkeit solche Parameter nicht existieren, ist diese Modellierung eine Approximation an die Realität und berücksichtigt den Zusammenhang zwischen den wettbewerbspolitischen Instrumenten und ihren Wirkungen auf den Wettbewerb nur implizit. Eine parametrische Modellierung definiert deshalb meistens die Wettbewerbspolitik durch ihr Ergebnis, z.B. durch den Wettbewerbsgrad, Gewinnmargen oder Preisrelationen.

Der Vorteil der Modellierung einer expliziten Wettbewerbspolitik liegt in einer größeren Realitätsnähe, der Nachteil ist aber der, daß nicht sehr viele wettbewerbspolitische Situationen erfaßt werden können. Wenn Märkte wegen der Globalisierung zusammenwachsen, sind internationale Preisunterschiede nicht mehr möglich. Eine solche Situation ist fast nur mit Hilfe der zwar realitätsferneren, doch analytisch einfacheren impliziten Modellierung zu behandeln. Ebenso werden steigende Skalenerträge, die bei größer werdenden Märkten eine Rolle spielen, leichter durch eine implizit modellierte Wettbewerbspolitik erfaßt.

Die Verbindung von katholischer Soziallehre und formal-theoretischer Modellierung ist an sich neu, weil Vertreter beider Richtungen bisher getrennt voneinander argumentier-

ten. Während die Modelltheoretiker die Werturteile der katholischen Soziallehre nicht benutzten und meistens nur das Pareto-Kriterium verwandten, kritisierte die katholische Soziallehre zu Recht und im Einklang mit anderen Autoren den Irrealismus, Determinismus und Formalismus der Modelle¹⁴⁶.

Betrachtet man einerseits, daß realistischere Modelle zunehmend an Komplexität gewinnen, so erfordern sie auch komplexere Wertsysteme wie das der katholischen Soziallehre. Deshalb ist von der modelltheoretischen Seite der Einbezug der Werturteile der katholischen Soziallehre sinnvoll und erforderlich. Andererseits erheben die - jedenfalls hier benutzen - Modelle nicht den Anspruch allgemeingültiger Aussagen im Sinn einer realistischen Abstraktion¹⁴⁷ und wollen nicht als methodisches Monopol auftreten. Sie sind nur didaktisch und wissenschaftlich nützlich. Sie werden als konkrete, durch Annahmen abgegrenzte und heroisch vereinfachte gedankliche Abbilder der zu komplexen wirtschaftlichen Realität verstanden. Anhand dieser relativ allgemeinen Beispiele kann man aufzeigen, wie die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik aussehen und somit beurteilt werden könnte. Von daher wird - aller Bedenken zum Trotz - eine solche Analyse als mit der katholischen Soziallehre vereinbar angesehen.

3.1 Das Modell mit einer expliziten Wettbewerbspolitik

Als erstes wird ein Modell benutzt, das die wettbewerbspolitischen Instrumente nahe an der Wirklichkeit formalisiert. Die Wettbewerbspolitik wird anhand der für bestimmte Personengruppen erlaubten oder verbotenen Wettbewerbsbeschränkungen modelliert. Diese Art, die Wettbewerbspolitik zu formalisieren, ermöglicht, die Reaktion der Personen in der Wirtschaft auf die jeweilige Wettbewerbspolitik in der Analyse explizit zu berücksichtigen. Diese Formalisierung hat für die Analyse vollständiger Kreislaufzusammenhänge den Nachteil, unübersichtlich zu sein. Deshalb wird eine explizite Wettbewerbspolitik nur im Rahmen eines partialanalytischen Ansatzes modelliert.

Einen vergleichbaren Ansatz mit unterschiedlichen Politikoptionen findet man bei Levinsohn (1996). Er unterstellt jedoch konstante Grenzkosten und stellt nicht den Zusammenhang zwischen der Wettbewerbspolitik und der Reaktion des Wettbewerbs her.¹⁴⁸

3.1.1 Die Wettbewerbspolitik

Bei der expliziten Modellierung der Wettbewerbspolitik werden wettbewerbspolitische Maßnahmenpakete analysiert, die erstens einen internationalen Bezug haben und zweitens personenbezogen sind. Für die Analyse der internationalen Wettbewerbspolitik ist

¹⁴⁶Vgl. Clemens Dölken (1992), S. 35, 37 und 44.

¹⁴⁷Vgl. Clemens Dölken (1992), S. 35.

¹⁴⁸Vgl. James Levinsohn (1996), S. 350-353.

nicht die einzelne Wettbewerbsbeschränkung oder ihre Art bedeutend, sondern ihre Wirkung auf internationale Gegebenheiten, d.h. ihr Bezug zum Außenhandel.

Wettbewerbspolitische Maßnahmen werden dadurch unterschieden, zwischen welchen Wirtschaftseinheiten alle mögliche Wettbewerbsbeschränkungen erlaubt sind oder nicht. Zwischen einzelnen Wettbewerbsbeschränkungen - ob Kartell, Fusion, Absprache oder Kollusion - wird nicht unterschieden. Es handelt sich gleichsam um eine personelle Definition der Wettbewerbspolitik und nicht um eine sachliche Abgrenzung.

Im Außenhandel spielen Wettbewerbsbeschränkungen, die zwischen den Exporteuren und den Importeuren erlaubt oder verboten sind, eine entscheidende Rolle für den Wettbewerb auf den Weltmärkten. Unter Exporteuren und Importeuren sind jeweils Produzenten oder reine Handelsunternehmen ohne Produktionstätigkeit gemeint. Rein inländische Wettbewerbsbeschränkungen haben zwar auch eine indirekte Wirkung auf den Welthandel. Solche Wettbewerbsbeschränkungen werden aber ausgeschlossen, zum einen, weil es sonst den Rahmen der Arbeit sprengen würde, und zum anderen, weil sie - wie die Optimalbedingungen im folgenden es zeigen - für das einzelne Land im gewählten Analyserahmen keine optimale Politik darstellen.

Wettbewerbsbeschränkungen zwischen Exporteuren und Importeuren im Außenhandel können in verschiedener Weise jeweils untereinander zulässig sein. Wettbewerbsbeschränkungen über die Grenze hinweg werden nicht analysiert, weil erstens Modelle mit nur zwei Ländern untersucht werden, so daß über Grenzen hinweg immer nur gegensätzliche Marktseiten, d.h. die Importeure und Exporteure, sich gegenüberstehen, und zweitens keine rein inländischen Wettbewerbsbeschränkungen untersucht werden, so daß z.B. Produzenten aus verschiedenen Ländern sich nicht zusammenschließen können.

Es gibt vier Politikalternativen, die Wettbewerbsbeschränkungen im Außenhandel unterschiedlich zulassen. Fall 1 beinhaltet, daß sämtliche Wettbewerbsbeschränkungen für alle verboten sind. Dies wird als eine Weltwettbewerbsordnung bezeichnet, die eine strenge Wettbewerbspolitik in jedem Land aufweist. Fall 2 bezeichnet den Fall, bei dem nur Exporteure den Wettbewerb untereinander einschränken dürfen, Fall 3 die Situation, bei der nur Importeure dies tun dürfen. Fall 4 gibt die Situation wieder, bei der sowohl Exporteure als auch Importeure untereinander den Wettbewerb einschränken dürfen.

Die für das Thema relevanten Kombinationen, insgesamt vier Fälle, werden in Tabelle 3.1.1-1 zusammengefaßt. Daß sämtliche Wettbewerbsbeschränkungen zwischen zwei Gruppen erlaubt sind, z.B. zwischen Exporteuren und Importeuren, wird durch eine 1, das Verbot solcher Wettbewerbsbeschränkungen durch eine 0 verdeutlicht.

Tabelle 3.1.1-1: Maßnahmenpakete bei der expliziten Wettbewerbspolitik

Wettbewerbsbeschränkungen zwischen	Fall 1	Fall 2	Fall 3	Fall 4
Exporteuren	0	1	0	1
Importeuren	0	0	1	1

1 = Wettbewerbsbeschränkungen erlaubt

0 = Wettbewerbsbeschränkungen verboten

Die Anbieter und Nachfrager reagieren auf die Wettbewerbspolitik, die für sie gegeben ist. Die Politik ist auf der ersten, die Wirtschaftsakteure auf der zweiten Spielstufe. Welches Verhalten jede Kombination von wettbewerbspolitischen Instrumenten bei den Anbietern und Nachfragern auf den Märkten hervorruft, wird für jeden der vier Fälle aufgezeigt.

3.1.2 Der Weltmarkt

Im Partialmodell mit einer expliziten Wettbewerbspolitik wird ein Weltmarkt betrachtet, das segmentiert ist. Es gibt zwei Länder, das Export- und das Importland. Die Unternehmen im In- und Ausland können das homogene, private Produkt in beiden Ländern anbieten, müssen aber in beiden Ländern nicht denselben Preis setzen, weil Arbitrage zwischen den Teilmärkten ausgeschlossen wird. Die Preise können also international diskriminiert werden. Eine nationale Preisdiskriminierung wird ausgeschlossen. Eine Nachfrage nach dem Produkt besteht in jedem Land. Nachfrage- und Grenzkostenkurven sind gegeben und fix. Bei einem Partialgleichgewicht werden nicht alle allgemeinen Gleichgewichtseffekte berücksichtigt, die Kurven müßten sich nämlich verschieben lassen.¹⁴⁹

Die Produktion des Gutes im Importland sei mit folgender Marktgesamtkostenfunktion verbunden:

$$C(X) = \int_{v=0}^{v=X} MC(v) dv, \quad (3.1.2-1)$$

wobei C die Gesamt- und MC die angenommenerweise steigenden Grenzkosten des Importlandes sind und X die Produktion in diesem Land darstellt.

¹⁴⁹Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 576.

Im Exportland verursacht die Produktion des Gutes folgende Gesamtkosten:

$$C^*(X^*) = \int_{v=0}^{v=X^*} MC^*(v) dv, \quad (3.1.2-2)$$

wobei C^* die Gesamt- und MC^* die ebenfalls angenommenerweise steigenden Grenzkosten des Exportlandes sind und X^* die dortige Produktion abbildet.

Die Annahme steigender Grenzkosten ermöglicht eine einfachere komparativ-statische Analyse der verschiedenen Wettbewerbspolitiken als konstante Grenzkosten, denn Exporte und Importe können stetig variiert werden. Bei konstanten Grenzkosten kann die Menge sprunghaft steigen oder fallen, je nach dem, ob die Grenzkosten im Ausland geringer oder höher als im Inland sind. Steigende Grenzkosten können damit begründet werden, daß es in der Realität Kapazitätsschranken gibt, in den steigenden Grenzkosten Substitutionseffekte teilweise eingefangen werden¹⁵⁰ und damit ein Teil des Restes der Volkswirtschaft zum Ausdruck kommt, obwohl nicht alle Kreislaufzusammenhänge berücksichtigt werden.

Die Nachfrage im Exportland wird durch die inverse Nachfragefunktion als fallende Funktion wiedergegeben:

$$P^* = D^{*-1}(D^*) \text{ mit } D^* = X^* - EX^*, \quad (3.1.2-3)$$

wobei P^* den Konsumentenpreis, D^* die Nachfrage nach dem Produkt, D^{*-1} die inverse Nachfragefunktion jeweils im Exportland und EX^* die Exporte bezeichnen.

Die Nachfrage im Importland kann man ebenfalls als fallende inverse Nachfragefunktion schreiben:

$$P = D^{-1}(D) \text{ mit } D = X + IM \text{ und } IM = EX^*, \quad (3.1.2-4)$$

wobei hier mit P der Konsumentenpreis, D die Nachfrage nach dem Produkt, D^{-1} die inverse Nachfragefunktion jeweils im Importland und mit IM die Importe gemeint sind.

Bei den graphischen Herleitungen werden lineare Grenzkosten- und Nachfragefunktionen unterstellt. Erscheinen manche Linien in den partialanalytischen Schaubildern geknickt, handelt es sich um eine unbeabsichtigte optische Täuschung. In den formalen Herleitungen wird der allgemeinere Fall monoton steigender Grenzkosten und monoton fallender Nachfragefunktionen behandelt. Ob ein Land Import- oder Exportland ist, hängt sowohl von den Grenzkostenverläufen als auch von den Nachfragefunktionen in beiden Ländern ab. Es werden Nachfragefunktionen unterstellt, die die Existenz eines Gleichgewichts sichern. Der Weltmarktpreis wird mit P_w bezeichnet und kann von den Preisen im

¹⁵⁰Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 576.

Import- und Exportland abweichen. Es ist der Preis, den die Importeure oder Konsumenten im Importland den Exporteuren oder Produzenten im Exportland zahlen. Schließlich besitzen Haushalte nur jeweils im Inland Faktoren.

3.1.3 Der Wettbewerb

Vier verschiedene wettbewerbspolitische Konstellation werden analysiert, die in Tabelle 3.1.1-1 zusammengefaßt sind. Fall 1 behandelt den Fall einer strengen Wettbewerbspolitik in jedem Land, Fall 2 den einer laschen Wettbewerbspolitik gegenüber Exporteuren, Fall 3 einer laschen Politik gegenüber Importeuren und Fall 4 einer großzügigen Wettbewerbspolitik gegenüber Exporteuren und Importeuren. Die Analyse der Wirkungen der wettbewerbspolitischen Instrumente entspricht bei der Rückwärtslösung des zweistufigen Spiels der Lösung der zweiten Stufe, wenn die Wettbewerbspolitik als erstes gesetzt wird und die privaten Wirtschaftssubjekte auf der zweiten Stufe die gesetzten Wettbewerbspolitiken als gegeben annehmen und auf sie reagieren.

Fall 1 Strenge Wettbewerbspolitik gegenüber allen Anbietern

Bei einer strengen Wettbewerbspolitik gegenüber allen Anbietern herrscht nach folgendem Satz vollkommene Konkurrenz.

Satz 3.1.3-1

Wenn bei einem Partialmarktmodell mit Außenhandel, nicht fallenden Grenzkosten, aber fallenden individuellen Nachfragefunktionen keine einzige Wettbewerbsbeschränkung zwischen allen Anbietern in allen Ländern erlaubt wird, herrscht automatisch vollkommene Konkurrenz, wenn alle Produzenten den Zugang zur gleichen Technologie haben, die Dichotomie zwischen Angebot und Nachfrage nicht angenommen wird, alle Wirtschaftssubjekte rational handeln und 1) die Nachfrage atomistisch ist oder 2) die Nachfrage nicht atomistisch ist, aber a) alle Haushalte eine gleich hohe Nachfrage entfallten, b) die Grenzkosten deswegen steigen, weil der Faktorpreis steigt, die Inputkoeffizienten aber konstant sind oder c) die Grenzkosten konstant sind.

Beweise zu 3.1.3-1

Wenn keine Wettbewerbsbeschränkungen zwischen den Anbietern erlaubt sind, kann niemand vom Produzieren abgehalten werden. Ferner kann annahmegemäß jeder mit derselben Technologie produzieren. Das heißt bei fehlender Dichotomie zwischen dem Angebot und der Nachfrage insbesondere, daß jeder Nachfrager des Gutes ebenfalls die-

ses Gut produzieren kann, sowohl im In- als auch Ausland. Jeder ist also Konsument-Produzent¹⁵¹.

A) Weil alle Haushalte rational handeln, maximiert jeder einzelne Haushalt als Produzent-Konsument im Importland die Summe aus seiner individuellen Konsumenten- und Produzentenrente:

$$\max_{X^h, X^{*h}} U^h = \int_{u=0}^{u=D^h} D^{h-1}(u) du - \int_{v=0}^{v=X^h} MC^h(v) dv - \int_{w=0}^{w=X^{*h}} MC^{*h}(w) dw, \quad (3.1.3-1)$$

wobei U^h der individuelle Nutzen, X^h und X^{*h} die Produktionsmenge im Import- und Exportland, MC und MC^* die Grenzkosten im Import- und Exportland, D^{h-1} die inverse Nachfrage und $D^h = X^h + X^{*h}$ der Konsum des Haushalts ist.

Jeder konsumiert bei fallender Nachfragefunktion bis zu dem Punkt, wo seine Grenzkosten seiner inversen Nachfrage entsprechen. Als Optimalbedingungen erhält man nämlich:

$$\frac{\partial U^h}{\partial X^h} = D^{h-1}(D^h) - MC^h(X^h) = 0 \Rightarrow D^{h-1}(D^h) = MC^h(X^h) \quad (3.1.3-2)$$

sowie:

$$\frac{\partial U^h}{\partial X^{*h}} = D^{h-1}(D^h) - MC^{*h}(X^{*h}) = 0 \Rightarrow D^{h-1}(D^h) = MC^{*h}(X^{*h}). \quad (3.1.3-3)$$

Im Exportland gilt das Analoge. Allerdings taucht als alleinige Produktionsmenge im Entscheidungsproblem die Produktion im Exportland auf, weil die Konsumenten im Exportland keine Güter aus dem Ausland konsumieren. Jeder einzelne Haushalt maximiert als Produzent-Konsument im Exportland die Summe aus seiner individuellen Konsumenten- und Produzentenrente:

$$\max_{X^{h*}} U^{h*} = \int_{u=0}^{u=D^{h*}} D^{h*-1}(u) du - \int_{v=0}^{v=X^{h*}} MC^{h*}(v) dv, \quad (3.1.3-4)$$

wobei U^{h*} der individuelle Nutzen, X^{h*} die Produktionsmenge im Exportland, D^{h*-1} die inverse Nachfrage und $D^{h*} = X^{h*}$ der Konsum des Haushalts ist.

Als Optimalbedingungen erhält man nämlich:

$$\frac{\partial U^{h*}}{\partial X^{h*}} = D^{h*-1}(D^{h*}) - MC^{h*}(X^{h*}) = 0 \Rightarrow D^{h*-1}(D^{h*}) = MC^{h*}(X^{h*}). \quad (3.1.3-5)$$

Gesellschaftlich herrscht dann Effizienz, wenn als Ergebnis aller Maximierungen der jeweiligen individuellen Summen aus Konsumenten- und Produzentenrenten alle Haushalte

¹⁵¹Vgl. Xiaokai Yang and Yew-Kwang Ng (1993), S. 39.

die gleichen Grenzkosten haben, denn dann kann keiner durch Reallokation besser gestellt werden, ohne andere schlechter zu stellen, bzw. es herrscht Produktionseffizienz.

Effizienz herrscht, wenn folgendes erfüllt ist:

$$D^{h-1}(D^h) = MC(X), \text{ weil } MC^h(X^h) = MC(X) \text{ für alle } h, \quad (3.1.3-6)$$

$$D^{h-1}(D^h) = MC^*(X^*), \text{ weil } MC^{*h}(X^{*h}) = MC^*(X^*) \text{ für alle } h \quad (3.1.3-7)$$

sowie:

$$D^{h^*-1}(D^{h^*}) = MC^*(X^*), \text{ weil } MC^{h^*}(X^{h^*}) = MC^*(X^*) \text{ für alle } h^*. \quad (3.1.3-8)$$

Fazit: Wenn jeder produzieren darf, herrscht vollkommener Wettbewerb bei Ausgleich der Grenzkosten. Ein Ausgleich der Grenzkosten kann aber auf verschiedene Ursachen zurückgeführt werden:

1) Im unrealistischen Falle atomistischer Nachfrage hat jeder Konsument-Produzent eine Produktionsmenge nahe Null. Er ändert die Grenzkosten des Gesamtmarktes nicht, deshalb hat jeder die gleichen Grenzkosten wie alle anderen Konsumenten-Produzenten. Dies gilt auch bei internationalem Handel, wo die Grenzkosten auf zwei Märkten anfallen auf dem heimischen Markt und auf dem ausländischen Markt, wo die Konsumenten im Ausland produzieren.

2a) Wenn alle Haushalte (in beiden, in- und ausländischen Märkten) eine gleich hohe, identische Nachfrage haben, produzieren sie die gleiche Menge und haben bei gleicher Grenzkostenfunktion deshalb die gleichen Grenzkosten.

2b) Wenn die Grenzkosten steigen, weil wegen der Gütersubstitution in der Produktion die Faktorpreise steigen, der Inputkoeffizient aber konstant ist,¹⁵² haben alle Haushalte die gleichen Grenzkosten, unabhängig davon, wie viel jeder einzelne produziert.

2c) Wenn alle dieselben konstanten Grenzkosten haben, sind trivialerweise die Grenzkosten von allen Haushalten ausgeglichen.

Wenn die Nachfrage atomistisch ist, kann man zwei weitere Beweise dafür liefern, daß ohne Wettbewerbsbeschränkungen zwischen den Anbietern und bei gleichem Zugang zur Technologie und den obigen Annahmen vollkommene Konkurrenz herrschen muß.

B) Wenn ein Nachfrager eine infinitesimal kleine Menge Güter von anderen Anbietern zum Preis P kaufen kann und selbst diese Menge zu den Grenzkosten MC wie alle anderen Produzenten produzieren kann, wird er sie produzieren, wenn der Preis über den Grenzkosten liegt und keine Güter von anderen Anbietern nachfragen. Er wird nicht pro-

¹⁵²Vgl. Victor D. Norman (1998), S. 58.

duzieren, wenn der Preis unter den Grenzkosten liegt. Ist der Preis gleich den Grenzkosten, ist der Nachfrager indifferent zwischen Produzieren und Nicht-Produzieren. Bei einem Preis über den Grenzkosten, gibt es niemand, der Güter von anderen Anbietern kaufen wird. Deshalb kann der Preis nicht über den Grenzkosten liegen. Wenn der Preis unter den Grenzkosten liegt, wird jeder versuchen bei einem anderen Anbieter zu kaufen, was nicht möglich ist, da niemand als Anbieter auftritt. Der Preis kann folglich nur gleich den Grenzkosten sein.

C) Die Anzahl potentieller Anbieter setzt sich aus den Nachfragern im Inland und allen anderen Wirtschaftssubjekten im In- und Ausland zusammen. Wenn die Nachfrager im Inland atomistisch sind, müssen auch die Anbieter atomistisch sein, denn es sind mindestens genauso viele wie die Nachfrager. Dann herrscht automatisch atomistische Konkurrenz.

Speziell für den Außenhandel argumentiert, gibt es atomistische Exporteure und Importeure, weil jeder Nachfrager ein Exporteur oder Importeur sein kann und die Nachfrager atomistisch sind. Die Exporteure a maximieren den Gewinn:

$$\Pi_{EX}^{*a} = P_w EX^{*a} - P^* EX^{*a}, \quad a = h, h^* \quad (3.13-9)$$

Die gleichen Haushalte a als Importeure maximieren den Gewinn:

$$\Pi_{IM}^a = P IM^a - P_w IM^a, \quad a = h, h^* \quad (3.13-10)$$

bei gegebenen Weltmarktpreis P_w , Preis im Importland P und Preis im Exportland P^* . Da alle Exporteure und Importeure Preisnehmer sind, müssen ihre Gewinne Null sein, damit eine endliche Menge optimal ist.

Vollkommene Konkurrenz wird hier folglich nicht auf atomistische Konkurrenz begrenzt. Das Bertrand-Paradox wird nicht modelliert, weil von steigenden Grenzkosten ausgegangen wird.

Fall 2 Lasche Wettbewerbspolitik gegenüber den Exporteuren

Wenn in einem Partialmarktmodell alle Wettbewerbsbeschränkungen zwischen Exporteuren erlaubt, im jeweiligen Inland Wettbewerbsbeschränkungen aber nicht erlaubt sind, uneigennütziges Handeln ausgeschlossen wird und erlaubte Wettbewerbsbeschränkungen durchsetzungsfähige Verträge sind, handeln diese Anbieter als Exportmonopol, wenn sie rational sind.

Weil bei einer laschen Wettbewerbspolitik gegenüber Exporteuren alle Wettbewerbsbeschränkungen unter den Exporteuren erlaubt sind, werden die Konsumenten im Importland vom Produzieren im Exportland abgehalten, denn die Produzenten im Exportland dürfen und werden, weil sie rational sind, den Wettbewerb einschränken. Weil im Ex-

portland nur Inländer Faktoren besitzen, können sie durch Wettbewerbsbeschränkung bestimmen, daß kein ausländischer Konsument im Exportland produzieren kann, denn sie können die Konsumenten im Ausland vom Kauf von Faktoren ausschließen. Die Konsumenten im Importland werden als Preisnehmer gegenüber Importen angenommen, auch wenn diese nicht atomistisch sind.

Im Exportland maximiert jeder einzelne Haushalt, der im Kartell ist, also produziert und exportiert, als Produzent-Konsument die Summe aus seiner individuellen Konsumenten- und Produzentenrente:

$$\max_{D^{h^*}, EX^{h^*}} U^{h^*} = \int_{u=0}^{u=D^{h^*}} D^{h^*-1}(u) du - \int_{v=0}^{v=X^{h^*}} MC^{h^*}(v) dv + P_w^{h^*} EX^{h^*} \quad (3.1.3-11)$$

mit den individuellen Preisen $P_w^{h^*}$, wobei der Konsum geringer als die Produktion ist:

$$X^{h^*} = D^{h^*} + EX^{h^*}.$$

Als Optimalbedingungen erhält man:

$$\frac{\partial U^{h^*}}{\partial D^{h^*}} = D^{h^*-1}(D^{h^*}) - MC^{h^*}(X^{h^*}) = 0 \Rightarrow D^{h^*-1}(D^{h^*}) = MC^{h^*}(X^{h^*}) \quad (3.1.3-12)$$

und für die Optimierung nach den Exporten:

$$\frac{\partial U^{h^*}}{\partial EX^{h^*}} = -MC^{h^*}(X^{h^*}) + P_w^{h^*} + \frac{\partial P_w^{h^*}}{\partial EX^{h^*}} EX^{h^*} = 0. \quad (3.1.3-13)$$

Den höchsten Nutzen erhalten alle Produzenten, wenn sie untereinander den Wettbewerb im Export gänzlich ausschalten, weil sie alle Effekte auf die Preise mit in ihr Optimalkalkül einbeziehen. Dann sind ihre Preise alle angeglichen - eine nationale Preisdiskriminierung wird per Annahme ausgeschlossen -, jeder Produzent hat als Elastizität die Marktnachfrageelastizität in seiner Optimalbedingung, wobei alle anderen Produzenten in der Menge mitziehen, und alle haben dieselben Grenzkosten. Es gilt dann:

$$\frac{\partial EX^*}{\partial EX^{h^*}} = n^* \quad (3.1.3-14)$$

mit n^* als der Anzahl Produzenten und folglich:

$$P_w + n^* \frac{\partial P_w}{\partial EX^*} EX^{h^*} = MC^*(X^*). \quad (3.1.3-15)$$

Aggregieren über alle Produzenten liefert:

$$\sum_{h^*} \left(P_w + n^* \frac{\partial P_w}{\partial EX^*} EX^{h^*} \right) = \sum_{h^*} MC^*(X^*). \quad (3.1.3-16)$$

Dies ergibt als Optimalbedingung für das Exportmonopol:

$$n^* P_w + n^* \frac{\partial P_w}{\partial EX^*} EX^* = n^* MC^*(X^*). \quad (3.1.3-17)$$

Es wird angenommen, daß der Grenzerlös positiv ist. Die Nachfrageelastizität der Exporte sei höher als 1. Die Existenz eines Gleichgewichts ist im Partialmarkt mit Außenhandel kein Problem, denn es existiert immer ein prohibitiver Preis, wenn die Anbieter im Importland bei einem endlichen Preis anbieten können und unter diesen vollkommene Konkurrenz herrscht.

Weil die Grenzkosten ausgeglichen werden, um ein technisch effizientes Kartell zu erreichen, ergibt sich für den Konsum im Exportland der dortigen Konsumenten:

$$P^* = MC^*(X^*). \quad (3.1.3-18)$$

Weil alle inländischen Wettbewerbsbeschränkungen im Importland verboten sind, ist für die dortigen Konsumenten nur die Produktion im Inland möglich. Den Rest müssen sie von fremden Produzenten importieren:

$$\max_{X^h, IM^h} U^h = \int_{u=0}^{u=D^h} D^{h-1}(u) du - \int_{v=0}^{v=X^h} MC^h(v) dv - P_w IM^h, \quad (3.1.3-19)$$

wobei der Konsum größer als die Produktion ist:

$$D^h = X^h + IM^h.$$

Jeder produziert bei fallender Nachfragefunktion bis zu dem Punkt, wo seine inländischen Grenzkosten seiner inversen Nachfrage entsprechen. Als Optimalbedingungen erhält man:

$$\frac{\partial U^h}{\partial X^h} = D^{h-1}(D^h) - MC^h(X^h) = 0 \Rightarrow D^{h-1}(D^h) = MC(X). \quad (3.1.3-20)$$

Der Ausgleich der Grenzkosten wird wie oben in Satz 3.1.3-1 aus 1), 2 a), b) und c) begründet.

Für den Import werden die Konsumenten als Preisnehmer angenommen:

$$\frac{\partial U^h}{\partial IM^h} = D^{h-1}(D^h) - P_w = 0. \quad (3.1.3-21)$$

Dies ist zwar nicht zwingend, doch stellt es deren Stellung am Markt so dar, wie wenn sie am wenigsten Marktmacht hätten. Dies ist gleichsam eine pessimistische Betrachtung des schlimmstmöglichen Falles für die Konsumenten im Importland.

Es sei angemerkt, daß dasselbe Ergebnis erzielt wird, wenn man von einem Außenhandelsmonopol mit Produktion, aber ohne Monopsonmacht im Inland ausgeht, der folgenden Gewinn nach der Exportmenge EX^* maximiert. :

$$\Pi^* = P^* D^* + P_w EX^* - \int_{v=0}^{v=D^*+EX^*} MC^*(v) dv. \quad (3.1.3-22)$$

Ferner wird dasselbe Resultat erreicht, wenn man von einem gewinnmaximierenden Exporthandelsunternehmen ohne Produktion und ohne Monopsonmacht im Inland ausgeht, der folgenden Gewinn nach der Exportmenge EX^* maximiert. :

$$\Pi^* = P_w EX^* - P^* EX^*, \quad (3.1.3-23)$$

wobei im Inland die Produzenten kompetitiv sind, so daß der Preis den Grenzkosten entspricht:

$$P^* = MC^*(D^* + EX^*). \quad (3.1.3-24)$$

Der Nachteil dieser Formulierung liegt darin, daß die Gewinnmaximierungsannahme nicht begründet wird. Ferner ist die Anbindung an die Wettbewerbspolitik nicht explizit. Diese beiden Möglichkeiten zeigen aber, wie verschiedene Marktstrukturen zum selben Ergebnis führen können.

Das Ergebnis einer laschen Wettbewerbspolitik gegenüber Exportbeschränkungen ist ein Exportmonopol ohne Monopsonmacht im Exportland und vollkommene Konkurrenz im Importland.

Fall 3 Lasche Wettbewerbspolitik gegenüber den Importeuren

Wenn in einem Partialmarktmodell alle Wettbewerbsbeschränkungen zwischen Importeuren erlaubt, im jeweiligen Inland Wettbewerbsbeschränkungen nicht erlaubt sind, uneigennütziges Handeln ausgeschlossen wird und erlaubte Wettbewerbsbeschränkungen durchsetzungsfähige Verträge sind, handeln diese Anbieter als Importmonopson, wenn sie rational sind.

Wenn alle Wettbewerbsbeschränkung zwischen Importeuren erlaubt sind, wird im Exportland jeder einzelne Haushalt, als Produzent-Konsument produzieren können, doch werden die Exporte nicht direkt durch diese ins Ausland getätigt werden können. Da der Import beschränkt werden kann, müssen die Produzenten im Exportland mit Hilfe von Wirtschaftssubjekten aus dem Importland exportieren. Da der Wettbewerb im Import beschränkt werden kann und nur Konsumenten im Importland die Nachfrage nach Importen entfallen, können diese im Rahmen eines Kartells ausländische Anbieter aus dem Markt halten.

Im Importland sind alle inländischen Wettbewerbsbeschränkungen verboten, aber Importbeschränkungen erlaubt. D.h. Konsumenten aus dem Importland können Exporteure aus dem Exportland vom Markt verdrängen. Deshalb maximieren die Konsumenten-Produzenten im Importland folgende Funktion:

$$\max_{X^h, IM^h} U^h = \int_{u=0}^{u=D^h} D^{h-1}(u) du - \int_{v=0}^{v=X^h} MC^h(v) dv - P_w^h IM^h, \quad (3.1.3-25)$$

wobei der Konsum größer als die Produktion ist:

$$D^h = X^h + IM^h.$$

Jeder produziert bei fallender Nachfragefunktion bis zu dem Punkt, wo seine inländischen Grenzkosten seiner inversen Nachfrage entsprechen. Als Optimalbedingungen erhält man nämlich gleichermaßen (3.1.3-20). Die Grenzkosten sind wiederum wie oben in Satz 3.1.3-1 wegen der Ursachen 1), 2 a), b) und c) ausgeglichen.

Für die Optimalbedingung beim Import gilt:

$$\frac{\partial U^h}{\partial IM^h} = -MC^h(X^h) + P_w^h + \frac{\partial P_w^h}{\partial IM^h} IM^h = 0. \quad (3.1.3-26)$$

Den höchsten Nutzen erhalten alle Importeure, wenn sie den Wettbewerb untereinander beim Import ganz ausschalten. Sie beziehen alle Effekte, die sie bei ihrer Preissetzung erzeugen, in ihr Optimalkalkül ein. Dann sind alle individuellen Preise gleich - von einer nationalen Preisdiskriminierung wird abgesehen - und jeder Importeur hat als Elastizität die Marktangebotselastizität in seiner Optimalbedingung, wobei alle anderen Importeure ihre Menge proportional mit erhöhen. Ein Wettbewerb à la Cournot mit Nash-Annahmen wird vermieden. Alle haben in diesem Importkartell dieselben Grenzkosten. Den Gewinn können sie untereinander durch Zuordnung der Importmengen verteilen.

Es gilt für die Anpassung der individuellen Importmengen:

$$\frac{\partial IM}{\partial IM^h} = n \quad (3.1.3-27)$$

mit n als der Anzahl Importunternehmen. Dann gilt auch:

$$P_w + n \frac{\partial P_w}{\partial IM} IM^h = MC(X). \quad (3.1.3-28)$$

Aggregieren über alle Produzenten liefert:

$$\sum_h \left(P_w + n \frac{\partial P_w}{\partial IM} IM^h \right) = \sum_h MC(X). \quad (3.1.3-29)$$

Dies ergibt die Optimalbedingung für das Importmonopson:

$$n P_w + n \frac{\partial P_w}{\partial IM} IM = n MC(X). \quad (3.1.3 - 30)$$

Es wird angenommen, daß die Grenzausgaben positiv sind. Die Angebotselastizität der Importe sei höher als 1. Die Existenz des Gleichgewichts ist kein Problem, weil das Angebot an Exporten über den Grenzkosten im Exportland liegt, denn die Nachfrage im Exportland wird vom Angebot abgezogen. Solange nicht der unrealistische Fall eintritt, daß sowohl die Grenzkosten Null sind, als auch die Nachfrage nicht das Angebot im Exportland ausschöpft, gibt es immer einen Mindestpreis und die Angebotselastizität kann einen Wert erreichen, der hoch genug ist, um ein Gleichgewicht zu erzeugen.

Auch bei einer laschen Wettbewerbspolitik gegenüber Importbeschränkungen erreicht man dasselbe Ergebnis, wenn man von einem gewinnmaximierenden Außenhandelsmonopson mit Produktion, aber ohne Monopolmacht im Importland ausgeht, das folgenden Gewinn nach der Importmenge IM maximiert:

$$\Pi = P D - P_w IM - \int_{v=0}^{v=D-IM} MC(v) dv. \quad (3.1.3 - 31)$$

Dasselbe Ergebnis erreicht man auch bei einem gewinnmaximierenden Importhandelsunternehmen ohne Produktion und ohne Monopolmacht im Inland, der folgenden Importgewinn nach der Importmenge IM maximiert:

$$\Pi = P IM - P_w IM, \quad (3.1.3 - 32)$$

wenn im Inland kompetitive Anbieter sind, so daß der Preis den Grenzkosten entspricht:

$$P = MC(D - IM). \quad (3.1.3 - 33)$$

Diese beiden Möglichkeiten haben als Nachteil, daß die Gewinnmaximierungsannahme und die Anbindung an die Wettbewerbspolitik nicht begründet wird. Dennoch wird deutlich, daß das Ergebnis der Wettbewerbspolitik trotz eindeutiger Allokation nicht bestimmt sein muß.

Beim Export sind die Produzenten im Exportland Preisnehmer, weil sie den Wettbewerb untereinander nicht einschränken dürfen. Der Weltmarktpreis ist für sie alle gleich und gegeben. Sie maximieren folgende Funktion:

$$\max_{D^{h^*}, EX^{h^*}} U^{h^*} = \int_{u=0}^{u=D^{h^*}} D^{h^*-1}(u) du - \int_{v=0}^{v=X^{h^*}} MC^{h^*}(v) dv + P_w EX^{h^*}, \quad (3.1.3 - 34)$$

wobei der Konsum wie für Gleichung (3.1.3-11) geringer als die Produktion ist.

Als Optimalbedingungen erhält man wieder (3.1.3-12) und wegen der Optimierung nach den Exporten den Ausgleich der Grenzkosten im Exportland mit dem Weltmarktpreis:

$$\frac{\partial U^{h^*}}{\partial EX^{h^*}} = -MC^{h^*}(X^{h^*}) + P_w = 0. \quad (3.1.3-35)$$

Bei einer laschen Wettbewerbspolitik gegenüber Importbeschränkungen resultiert ein Außenhandelsmonopson ohne Monopolmacht im Importland und vollkommene Konkurrenz im Exportland.

Fall 4 Lasche Wettbewerbspolitik gegenüber Exporteuren und Importeuren

Wenn alle Wettbewerbsbeschränkungen zwischen Importeuren und Exporteuren erlaubt, im jeweiligen Inland Wettbewerbsbeschränkungen aber nicht erlaubt werden, handeln diese Anbieter als bilaterales Außenhandelsmonopol, wenn sie rational sind.

Weil alle Wettbewerbsbeschränkungen im Export erlaubt sind, werden nur Haushalte aus dem Exportland das Produkt im Exportland anbieten können, weil sie rationalerweise die Ausländer durch Wettbewerbsbeschränkungen vom Produzieren abhalten können. Nur sie haben nämlich Faktoren im Exportland. Damit gilt für die Produzenten im Exportland Formel (3.1.3-11).

Im Importland sind alle Wettbewerbsbeschränkungen zwischen den Importeuren erlaubt. Sie werden die Ausländer aus dem Exportland daran hindern, ins Importland direkt zu importieren, weil sie diese durch Wettbewerbsbeschränkungen ausgrenzen können und als Konsumenten die kaufkräftige Nachfrage entfalten. Im Importland bildet sich ein Importkartell, für das Formel (3.1.3-25) gilt.

Eine gleichzeitige Maximierung von (3.1.3-11) und (3.1.3-25) ist aufgrund des so gebildeten Außenhandelsmonopols nicht möglich, weil es weder eine Angebots- noch eine Nachfragefunktion gibt¹⁵³. Die Allokation und die Preissetzung muß uneindeutig bleiben. Man kann nur Grenzen aufzeigen, zwischen denen der Preis zu liegen kommt, nämlich zwischen dem Monopsonpreis aus Formel (3.1.3-30) und dem Monopolpreis aus Formel (3.1.3-17). Die tatsächliche Allokation und Preissetzung hängt in diesem bilateralen Außenhandelsmonopol von den theoretisch nicht eindeutig bestimmbareren Machtpositionen der beiden Marktseiten ab.¹⁵⁴

3.1.4 Die wettbewerbspolitischen Interaktionen

Unilaterale, d.h. rein nationale Wettbewerbspolitiken werden als unkooperatives Spiel modelliert, bei dem die Staaten ihre Wettbewerbspolitik so setzen, daß ihre nationale

¹⁵³Vgl. James M. Henderson and Richard E. Quandt (1983), S. 231.

¹⁵⁴Vgl. James M. Henderson and Richard E. Quandt (1983), S. 235.

Wohlfahrt bei gegebener nationaler Wettbewerbspolitik des jeweils anderen Landes maximiert wird. Das nicht-kooperative Nash-Gleichgewicht ist die Lösung dieses Spiels.

Die einzelnen Staaten haben als Ziel die nationale Effizienz. Im Partialmarkt wird dieses Ziel durch die Maximierung der Summe aus Konsumenten- und Produzentenrente formalisiert.

Das Entscheidungsproblem des Exportlandes wird durch die Maximierung folgender Funktion wiedergegeben:

$$W^* = \int_{u=0}^{u=D^*} D^{*-1}(u) du - \int_{v=0}^{v=D^*+EX^*} MC^*(v) dv + P_w EX^*. \quad (3.1.4-1)$$

Die Preise zwischen In- und Ausland können diskriminiert werden.

Das Importland hat ein anderes Entscheidungsproblem. Es wird seine nationalen Effizienzziele dadurch erreichen, daß es folgende Funktion maximiert:

$$W = \int_{u=0}^{u=D} D^{-1}(u) du - \int_{v=0}^{v=D-IM} MC(v) dv - P_w IM. \quad (3.1.4-2)$$

Für die Beurteilung und die Bestimmung der kooperativen Lösung wird dagegen die weltweite Effizienz überprüft. Dies geschieht anhand einer Weltwohlfahrtsfunktion.

Die zugrundegelegte partialanalytische Weltwohlfahrtsfunktion zur Bestimmung effizienter Gleichgewichte setzt sich aus den Konsumenten- und Produzentenrenten beider Länder zusammen:

$$W_w = \sum_{i=1}^2 \left(\int_{u=0}^{u=D_i} D_i^{-1}(u) du - \int_{v=0}^{v=X_i} MC_i(v) dv \right). \quad (3.1.4-3)$$

Hierbei ist i das entsprechende Land. Land 1 ist das Importland und 2 das Exportland, das auch den Index $*$ trägt. Die Exporte und Importe saldieren sich bei der Weltwohlfahrtsfunktion, weil sie bei nur zwei Ländern einander entsprechen.

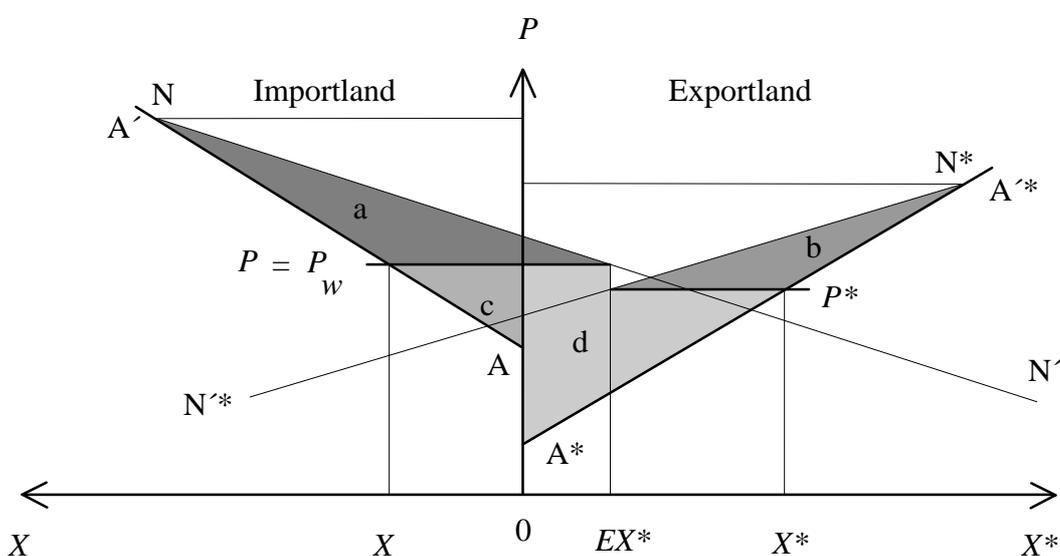
Im Partialmarkt wird kein Unterschied zwischen einer sozialen Wohlfahrtsfunktion und einer Paretianischen Wohlfahrtsfunktion deutlich. Hier wird durch die Weltwohlfahrtsfunktion lediglich das Effizienzkriterium formalisiert. Die Benutzung dieses Wohlfahrtsmaßes ist allein ein partialanalytisches Instrument und soll nicht bedeuten, daß die Nutzenniveaus interpersonell vergleichbar sein sollen. Die anderen aus der katholischen Soziallehre abgeleiteten Kriterien über die Verteilung, die Wettbewerbsfreiheit und den Zentralisierungsgrad können durch direkten Vergleich der Alternativen festgestellt werden.

3.1.5 Einführung in die graphische Darstellung

Die übliche Darstellung eines Marktes mit Produktion in beiden Ländern und Exporten bzw. Importen zeigen z.B. Fiederer, Helbig und Wied-Nebbeling (1994). Zwei Schaubilder sind im Grunde genommen notwendig. Die Bestimmung des Gleichgewichtspreises ist deshalb schwierig, weil der Ausgleich zwischen den Importen und Exporten durch Nachmessen und Übertragen von einer in die andere Graphik hergestellt werden muß. Er ergibt sich nicht durch einfaches Einzeichnen der Marktnachfrage- und Angebotsfunktionen. Wenn darüber hinaus verschiedene wettbewerbspolitische Alternativen analysiert werden, ist dieses Schema sehr unübersichtlich. Schließlich können international unterschiedliche Preise nur sehr schwer anschaulich gemacht werden.

In Schaubild 3.1.2-1 läßt sich durch eine Änderung der Darstellung das Marktergebnis unmittelbar graphisch herleiten. Ergebnisse der Literatur für einen geschlossenen Markt können durch diese Darstellung einfacher auf einen Markt mit Exporten und einer heimischen Nachfrage in jedem Land übertragen und in ihrer Bedeutung für den internationalen Handel analysiert werden. International unterschiedliche Preise sind einfach zu berücksichtigen.

Schaubild 3.1.2-1: Produzenten- und Konsumentenrente bei international segmentierten Märkten



In dieser graphischen Darstellung werden die Grenzkostenfunktionen AA' und $A^*A'^*$ der jeweiligen Länder in den beiden Quadranten eingezeichnet. Von den Grenzkostenfunktionen werden horizontal jeweils die Nachfragefunktionen abgezogen. Das Überschußangebot des Exportlandes $N^*N'^*$ kann exportiert werden. Das 'Überschußangebot' des Importlandes NN' erscheint als Überschußangebot nur im linken Quadranten. Im rechten Quadranten, dagegen, ist es eine Überschußnachfragefunktion oder eine Rest-

nachfragefunktion. Zum Preis P^* im Exportland fragen die Konsumenten dort $X^* - EX^*$ nach. Der Rest wird exportiert (EX^*). Im Importland herrscht der Preis P , der dem Weltmarktpreis P_w entspricht, aber nicht entsprechen muß. Dort wird $X + EX^*$ konsumiert. Die Produktion im Exportland ist X^* , die im Importland X .

Die Konsumentenrente des Importlandes ist die Fläche a und geht über den linken Quadranten in den rechten hinein, denn die Nachfrage wird durch inländisches und ausländisches Angebot befriedigt. Die ausländische Konsumentenrente ist die Fläche b. Diese Flächen entsprechen den jeweiligen Dreiecken, die sich ergäben, wenn man die Nachfragefunktionen nicht von den Angebotsfunktionen abziehen würde. Die Produzentenrente wird im Importland wie üblich als die Fläche c gemessen. Im Exportland setzt sich die Produzentenrente als Fläche d aus dem Gewinn aus den Verkäufen im Exportland und Exporten zusammen, die jeweils unterschiedliche Preise haben.

In diese Graphik wurde willkürlich der Fall von Preisnehmern als Produzenten im Importland und von Marktmacht im Exportland aufgenommen. Dies dient nur der Verdeutlichung und Einführung des graphischen Instrumentariums. Weil die Teile der Graphik im Bereich um A' und N sowie N^* und A'^* invariant bleiben, kann auch ein Ausschnitt aus der Graphik ohne diese Teile die Allokation und Preissetzung deutlich werden lassen. Damit wird die Graphik anschaulicher.

3.2 Die Modelle mit einer impliziten Wettbewerbspolitik

Die zweite Art, Wettbewerbspolitik zu modellieren, behandelt die Zusammenhänge zwischen den wettbewerbspolitischen Instrumenten und der Wirkung auf den Wettbewerb implizit. Die Wettbewerbspolitik äußert sich in einem Parameter, der stetig variiert werden kann. Diese Modellierung erlaubt Analysen, die mit Hilfe einer explizit modellierten Wettbewerbspolitik nur sehr schwer durchzuführen wären. In den beiden Modellen mit impliziter Wettbewerbspolitik wird die Annahme international segmentierter Märkte aus dem ersten Modell aufgehoben. Dafür werden integrierte Märkte angenommen. Die Preise müssen sich wegen der perfekten internationalen Arbitrage auf dem Weltmarkt ausgleichen. Deshalb muß die Wettbewerbspolitik auch Rückwirkungen von ausländischen Preisänderungen im Inland berücksichtigen.

Analysen zur Internationalisierung der Wettbewerbspolitik oder internationalen Wettbewerbspolitik gehen häufig von einer Politik aus, die die Anzahl Firmen festlegt, so z.B. Brander and Spencer (1984), Cowan (1989), Lee and Kim (1994) und Bliss (1998). Die Modellierung der Wettbewerbspolitik als Marktstrukturpolitik hat zwar den Vorteil, die Wettbewerbspolitik abzubilden, die z.B. Fusionen verbietet und an der Anzahl Firmen orientiert ist, doch hat sie mehrere ungelöste Problemfelder.

Erstens gibt es bisher keine befriedigende Theorie, die angibt, wann ein Cournot-Wettbewerb und wann ein Bertrand-Wettbewerb herrscht, wenn nur die Anzahl der Wettbe-

werber durch die Wettbewerbspolitik geregelt wird. Die Entscheidung für eine der beiden Oligopolformen oder auch für eine andere Modellierung ist stets willkürlich.

Zweitens geht die Wettbewerbspolitik viel weiter als nur die Anzahl Wettbewerber festzulegen. Die Wettbewerbspolitik beeinflusst nämlich gerade, ob z.B. ein Preiswettbewerb, ein Mengenwettbewerb stattfindet und welchen Grad an Kollusion die Unternehmen untereinander realisieren können. Wenn nur auf die Anzahl Unternehmen abgestellt wird, übersieht man, daß jede Marktstruktur, wenn auch nur theoretisch, durch entsprechende Wettbewerbsbeschränkungen aus einem kompetitiven Zustand in ein Monopol überführt und umgekehrt durch entsprechende Regulierung wie eine Mißbrauchsaufsicht ein Monopolmarkt als ein quasi-kompetitiver Markt gestaltet werden kann. Die Anzahl rechtlich, ja auch ökonomisch selbständiger Unternehmen allein ist keine aussagekräftige Größe.

Drittens ist das Ganzzahligkeitsproblem nicht gelöst. Bei einer Regulierung der Anzahl Unternehmen können nur ganze Unternehmen auftreten. Wenn die optimale Anzahl Unternehmen keine ganze Zahl ist, muß ein äußerst kompliziertes diskretes Maximierungsproblem gelöst werden.

Viertens scheitert die Analyse bei unternehmensintern steigenden Skalenerträgen, weil eine Marktstrukturpolitik nur zweitbest sein kann. Wettbewerb im Sinne von mehr als zwei Anbietern führt zu vermehrten fixen oder versunkenen Kosten bzw. ist technisch ineffizient.

Um diese ganz erheblichen Einwände zu umgehen, wird bei der Partialanalyse eine implizite Wettbewerbspolitik modelliert, die sowohl die Marktstruktur als auch das Marktverhalten widerspiegelt. Bei steigenden Grenzkosten können nämlich mit Hilfe eines Parameters beide Aspekte implizit berücksichtigt werden. Im allgemeinen Gleichgewicht werden intern steigende Skalenerträge modelliert. Deshalb wird dort eine Marktverhaltenspolitik modelliert. Erstbeste Politiken können damit untersucht werden.

3.2.1 Das Partialmodell

Auquier and Caves (1979) modellieren Wettbewerbspolitik als Reduzierung der Anbieterkonzentration, Firmenaufspaltung, Markteintrittsbarrierenabbau, Verbot von impliziten oder expliziten Abmachungen durch einen Parameter f , der auch angeben kann, daß "competition policy can turn into anti-competition policy by encouraging mergers, restricting entry to an industry, permitting or enforcing cartel arrangements, exporters' agreements, etc."¹⁵⁵ Die konkrete Mischung wettbewerbspolitischer Instrumente der Marktstruktur- und -verhaltenspolitik bleiben somit verborgen. Die Wettbewerbspolitik ist damit implizit definiert.

¹⁵⁵ Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 562.

Bei gegebener Nachfrageelastizität h führt die Wettbewerbspolitik zu einem Niveau der Preiskostenspanne, das zwischen Null bei vollkommener Konkurrenz und Eins beim Monopol liegt. Der Parameter f ist eine Funktion der konkreten Instrumenteneinsätze der Wettbewerbspolitik und wird wie folgt definiert¹⁵⁶:

$$\frac{P - MC}{P} = -\frac{f}{h}, \quad (3.2.1-1)$$

wobei h entweder 1) aus der Sicht des Exportlandes die Nachfrageelastizität der Nachfrage des Exportlandes und der Überschufnachfrage des Importlandes darstellt (im folgenden e^*) oder 2) aus der Sicht des Importlandes die Nachfrageelastizität der inländischen Restnachfrage ist (im folgenden e). Die Grenzkosten MC und der Parameter f sind für das Import- oder Exportland zu nehmen.

Es wird angenommen, daß es keine internationale Preisdiskriminierung geben kann. Der einheitliche Weltmarktpreis wird zur Vereinfachung P genannt. Die Nachfrageelastizität des gesamten Marktes setzt sich aus den Nachfrageelastizitäten der Nachfragen bzw. die negativen Angebotselastizitäten der einzelnen Länder zusammen, die mit dem Anteil der jeweiligen Nachfrage an der Gesamtnachfrage gewichtet werden.¹⁵⁷

“The policy instrument f ... is insufficient by itself to impose a welfare-maximizing outcome upon an exporting monopolist. But competition policy can be used to optimise between the *desiderata* of extracting monopoly profits abroad and avoid deadweight losses at home.”¹⁵⁸ In diesem Modell wird eine zweitbeste Politik aus der Sicht der nationalen Wettbewerbspolitik analysiert. Obwohl die national optimale Politik bestimmt wird, handelt es sich auf der Ebene der Staaten um eine positive Analyse, weil aufgrund der katholischen Soziallehre ein normatives Kriterium auf die Welt als Ganzes anzuwenden ist.

Die Grenzkostenfunktion in dieser Partialmarktanalyse mit einer impliziten Wettbewerbspolitik ist identisch wie die bei einer expliziten Wettbewerbspolitik. Die Nachfragen sind fallend wie im Partialmodell mit einer expliziten Wettbewerbspolitik. Das Produkt ist ebenfalls ein homogenes privates Gut.

Für die Existenz des monopolistischen Gleichgewichts wird allgemein angenommen, daß $|h/f| > 1$. “This model assumes the demand elasticities to be large enough for non-competitive equilibria to exist ($|h| > 1$ for a monopoly)”¹⁵⁹.

Bei einer impliziten Wettbewerbspolitik ändert sich die Modellierung der Wohlfahrtsfunktionen, weil nicht mehr direkt nach Mengen optimiert werden kann, um den optimalen Einsatz an wettbewerbspolitischen Instrumenten daraus herzuleiten. Ferner ist der

¹⁵⁶Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 562 und 563.

¹⁵⁷Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 576.

¹⁵⁸Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 563.

¹⁵⁹Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 577.

Preis international ausgeglichen. Deshalb werden die Wohlfahrtsfunktionen mit Hilfe des Weltmarktpreises definiert. Die Wettbewerbspolitik hat einen Einfluß auf diesen Preis über den Parameter f .

Für den Exportmarkt setzt sich die nationale Wohlfahrtsfunktion in Anlehnung an Auquier and Caves (1979) aus der Konsumenten- und Produzentenrente des Exportlandes und den Exporterlösen zusammen:¹⁶⁰

$$W^* = \int_{u=0}^{u=D^*(P)} D^{*-1}(u) du - \int_{v=0}^{v=X^*(P)} MC^*(v) dv + P EX^*(P). \quad (3.2.1-2)$$

Das Importland hat als Wohlfahrt:¹⁶¹

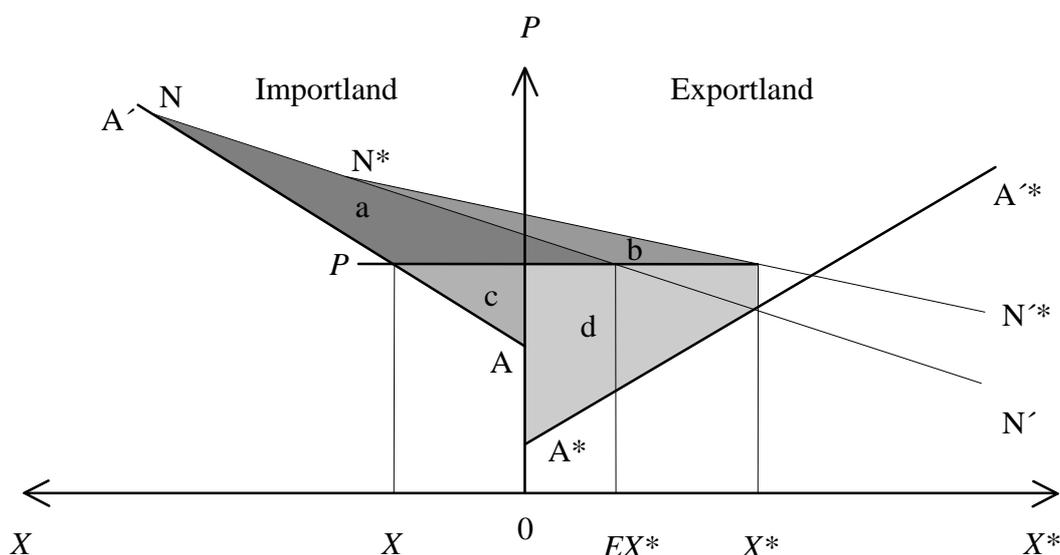
$$W = \int_{u=0}^{u=D(P)} D^{-1}(u) du - \int_{v=0}^{v=X(P)} MC(v) dv - P IM(P). \quad (3.2.1-3)$$

Die Weltwohlfahrtsfunktion ist wegen der Saldierung von Importen und Exporten:

$$W_w = \sum_{i=1}^2 \left(\int_{u=0}^{u=D_i(P)} D_i^{-1}(u) du - \int_{v=0}^{v=X_i(P)} MC_i(v) dv \right). \quad (3.2.1-4)$$

Ähnlich wie bei der graphischen Darstellung der expliziten Wettbewerbspolitik wird hier ein neues Instrumentarium vorgestellt. In Schaubild 3.2.1-1 werden die Grenzkostenfunktionen AA' und $A^*A'^*$ der jeweiligen Länder unverändert wie beim Modell mit der expliziten Wettbewerbspolitik eingezeichnet.

Schaubild 3.2.1-1: Produzenten- und Konsumentenrente bei international einheitlichen Preisen



¹⁶⁰Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 577.

¹⁶¹Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 577.

Hier wird der Fall gezeigt, bei dem das Importland für seine importkonkurrierenden Produzenten eine strenge Wettbewerbspolitik hat. Deshalb ist die Grenzkostenfunktion AA' eine Angebotsfunktion. Von der Angebotsfunktion des Importlandes AA' wird die Nachfragefunktion horizontal abgezogen. Es ergibt die Überschußnachfrage des Importlandes NN' . Die heimische Nachfrage $N^*N'^*$ des Exportlandes addiert sich horizontal zu dieser Nachfrage und wird umgekehrt wie in Graphik 3.1.2-1 eingezeichnet, denn die Preise sind einheitlich. Die Gesamtnachfrage für das Exportland besteht aus einer Aggregation der heimischen Nachfrage und der Überschußnachfrage des Importlandes ($NN^*N'^*$). Der Weltmarktpreis ist P . Er ist gleichzeitig der Preis im Import- und Exportland. Zum Weltmarktpreis P fragen die Konsumenten im Exportland $X^* - EX^*$ nach. Der Rest wird exportiert (EX^*). Im Importland wird $X + EX^*$ konsumiert. Die Produktion im Exportland ist X^* , die im Importland X .

Die Produzentenrenten sind die Flächen c für das Importland und d für das Exportland, während die Konsumentenrenten durch die Flächen a für das Importland und b für das Exportland gemessen werden. In dem hier gewählten Fall wird von Marktmacht der Produzenten im Exportland ausgegangen. Das Ausmaß dieser Marktmacht wird hier nicht optimal dargestellt. Diese Graphik dient lediglich zur Einführung des benutzten Instrumentariums.

Eine Partialanalyse ist übersichtlicher und leichter handhabbar als die Totalanalyse, sie kann die Totalanalyse jedoch nicht ersetzen, da durch die ceteris-paribus-Annahme die Wirkungen auf andere Branchen und Wechselwirkungen zwischen Märkten verlorengehen.¹⁶² Deshalb wird auch im Rahmen eines allgemeinen Gleichgewichtsmodells argumentiert.

3.2.2 Das allgemeine Gleichgewichtsmodell

Die Modellierung einer impliziten Wettbewerbspolitik läßt die Zusammenhänge zwischen dem Einsatz der wettbewerbspolitischen Instrumente und der Wirkung auf die Wirtschaft zwar nicht erscheinen, erlaubt aber damit, mehr volkswirtschaftliche Zusammenhänge zu berücksichtigen als eine explizite Modellierung.

Um die Fragestellung der Arbeit auch auf alternative wirtschaftliche Situationen anzuwenden, wird auch ein allgemeines Gleichgewicht untersucht, bei dem steigende Skalenerträge vorliegen können.¹⁶³ Damit wird eine besondere Problematik der Wettbewerbspolitik im internationalen Bereich erfaßt: Länder spezialisieren sich aufgrund von steigenden Skalenerträgen. Weil die Analyse der Wettbewerbspolitik besonders dann interessant und sinnvoll ist, wenn Substitutionsbeziehungen zwischen Gütern und Märkten

¹⁶²Vgl. Hans-Jürgen Fiederer, Jörg Helbig und Susanne Wied-Nebbeling (1994), S. 22.

¹⁶³Eine erste Version dieses Modells findet sich in Bruno Kaiser and Hans-Jürgen Vosgerau (1999).

untersucht werden, wird hier ein Modell untersucht, das vier Güter enthält. In jedem Land werden je zwei Güter hergestellt.

Es werden für dieses allgemeine Gleichgewichtsmodell zwei Faktoren Arbeit und Kapital, vier Güter und zwei Länder angenommen und folgende Annahmen getroffen:

- 1) die Faktoren sind international (ökonomisch und technisch) immobil bzw. länderspezifisch, aber intersektoral mobil; Annahmen über die Faktorintensitäten werden nicht getroffen,
- 2) die Präferenzen sind allgemein, doch beinhalten sie lebensnotwendige Güter und haben die übliche Form,
- 3) die Produktion weist unternehmensintern steigende Skalenerträge auf und
- 4) der Wettbewerb wird durch die Wettbewerbspolitik implizit festgelegt.

Die Technologie

Es gibt folgende vier private Güter: Gut 1 und 2 werden im Inland H in den Mengen x_i ($i = 1, 2$), Gut 3 und 4 werden im Ausland F in den Mengen x_i ($i = 3, 4$) produziert. Die Güter 1 und 3 sowie 2 und 4 können jeweils als ähnlich bezeichnet werden, d.h. als jeweils international unterschiedliche Varianten eines Produkts aus einem Sektor mit einem heterogenen Gut. Es sind jeweils private Güter. Weil das Faktorpreisausgleichstheorem nicht gilt, wäre eine Faktorbewegung mit Wohlfahrtsgewinnen verbunden. Diese wird hier nicht analysiert. Es wird angenommen, daß Faktoren jeweils im Ausland nicht eingesetzt werden können, d.h. technisch und ökonomisch immobil sind.

Die Produktionsfunktionen kann man wie folgt schreiben:

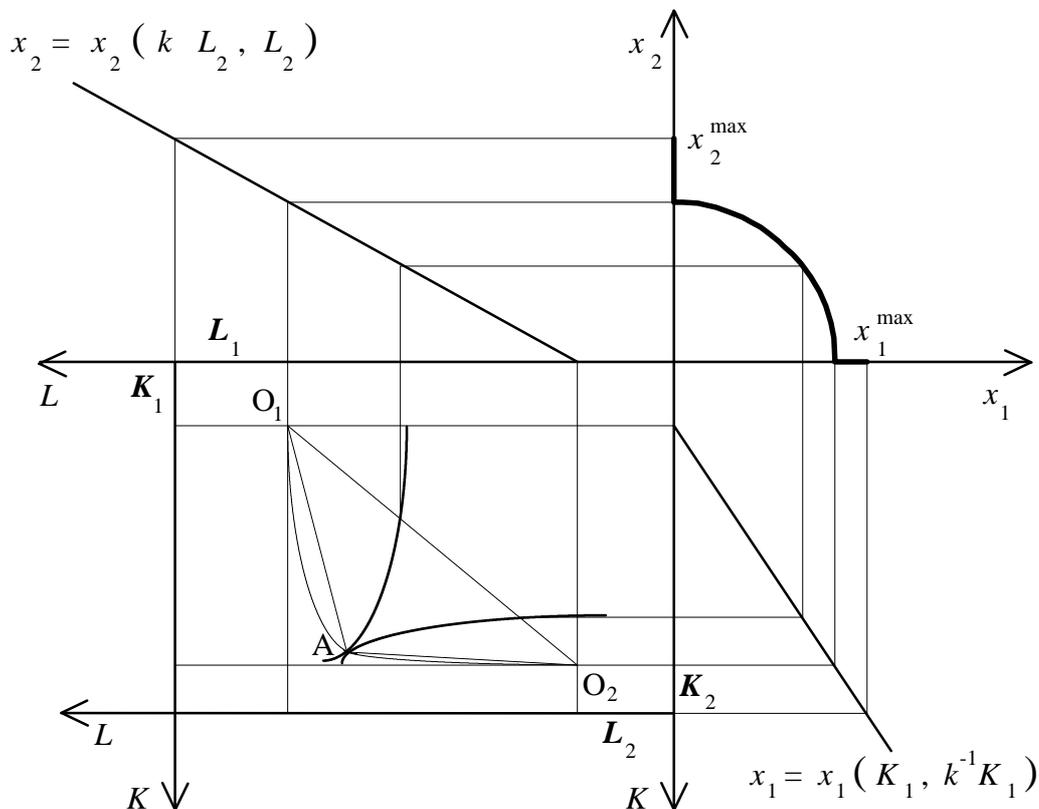
$$x_i = g_i (K_i - \mathbf{K}_i, L_i - \mathbf{L}_i) \geq 0, \quad i = 1, 2, 3 \text{ und } 4, \quad (3.2.2-1)$$

wobei K_i der gesamte Kapitaleinsatz im Sektor i von Land H für $i = 1, 2$ und von Land F für $i = 3, 4$ und \mathbf{K}_i der entsprechende fixe Kapitaleinsatz ist. Die Variablen L_i sowie \mathbf{L}_i sind die entsprechenden Größen für die Arbeitseinsätze. Mit x ist die Produktionsmenge und mit g die Produktionsfunktion gemeint.

Die Produktion ist linear-homogen in den **variablen** Faktoreinsätzen. Steigende Skalenerträge ergeben sich daraus, daß die Produktion jeden Gutes versunkene Kosten verursacht. Diese versunkenen Kosten setzen sich aus fix einzusetzenden Faktormengen beider Faktoren zusammen. Werden nur fixe Faktoren beschäftigt, so wird nichts produziert. In den gesamten Faktormengen ergeben sich unternehmensintern steigende Skalenerträge. Diese Modellierung enthält als Sonderfall konstante Skalenerträge. Die versunkenen Kosten müssen hierfür Null gesetzt werden.

Die Abbildung mit der Faktorbox und der graphischen Herleitung der Transformationskurve findet man im Schaubild 3.2.2-1. Im ersten Quadranten wird die Transformationskurve anhand der Faktorbox im dritten Quadranten über die Skalenproduktionsfunktionen in den Quadranten II und IV hergeleitet.

Schaubild 3.2.2-1: Die Transformationskurve mit steigenden Skalenerträgen



Hierbei ist: $k = \frac{K}{L} =$ die Kapitalintensität der Diagonalen: $O_1 O_2$.

Di

iese Abbildung verdeutlicht, daß unter den getroffenen Annahmen die Transformationskurve für innere Lösungen, d.h. positive Produktionsmengen von beiden Gütern der traditionellen Transformationskurve mit konstanten Skalenerträgen entspricht.¹⁶⁴ Wenn allerdings von einem Gut nichts produziert wird, werden die fixen Faktoren in dieser Branche frei. Die Produktionsmenge des anderen Produktes kann sprunghaft auf ein maximales Niveau gesteigert werden.

Die implizite Wettbewerbspolitik

Im Gegensatz zu traditionellen allgemeinen Gleichgewichtsmodellen mit konstanten Skalenerträgen gibt es in diesem Modell keine Null-Gewinn-Bedingung, denn die steigenden

¹⁶⁴Für die Herleitung bei linear-homogenen Produktionsfunktionen siehe: Angelika Albrecht und Manfred Holler (1978), S. 99, woran sich der Teil mit den variablen Faktoren in der Zeichnung anlehnt.

Skalenerträge und eine mögliche Monopolisierung der Märkte wegen der Wettbewerbspolitik können monopolistische Gewinne auftreten lassen.

Statt dessen wird die Differenz zwischen den Güterpreisen p_i und den Durchschnittskosten

$$\bar{c}_i = \frac{c_i}{x_i} \quad (3.2.2-2a)$$

mit Hilfe des Preis-Kosten-Verhältnisses als Parameter $\mathbf{b}_i \geq 1$ modelliert:

$$p_i = \mathbf{b}_i \bar{c}_i = \mathbf{b}_i \frac{r^l K_i + m^l L_i}{x_i} \quad \left\{ \begin{array}{l} l = H \quad \text{für } i = 1, 2 \quad \text{und:} \\ l = F \quad \text{für } i = 3, 4. \end{array} \right. \quad (3.2.2-2b)$$

Hierbei sind p der Preis, r der Kapitalkostensatz, K der Kapitaleinsatz, m der Lohnsatz, L die Arbeit, x die Produktion, l der Index für das Land, i der Index für das Produkt, H das Inland und F das Ausland. Wenn \mathbf{b}_i größer als 1 ist, gibt es im Sektor i positive Gewinne. Eine Verzerrung mit einer daraus folgenden Ineffizienz ist nicht unbedingt die Folge, denn andere Sektoren haben steigende Skalenerträge und/oder positive Gewinne.

Die Wettbewerbspolitik besteht deshalb im allgemeinen Gleichgewicht nicht nur aus einem Parameter pro Sektor. Wettbewerbspolitische Instrumente haben einen Einfluß auf die relativen Preise **und** die Gewinnmargen. Diese beiden Größen müssen nicht miteinander gekoppelt sein. Eine Erhöhung eines Relativpreises kann einhergehen mit einer Verringerung der Gewinnmarge ($\mathbf{b}_i - 1$). Die Preiserhöhung kann an die Faktoren weitergegeben werden. Weil die Art und Weise, wie sie an die Faktoren weitergegeben wird, für den Gegenstand der Arbeit nicht wichtig ist und den Rahmen dieser Arbeit sprengen würde, wird davon ausgegangen, daß die Wettbewerbspolitik unabhängig die Relativpreise und die Gewinnmargen beeinflussen kann.

Der Zusammenhang zwischen dem wettbewerbspolitischen Parameter des Partialmarktmodells von Auquier and Caves (1979) f aus Formel (3.2.1-1) und dem Parameter \mathbf{b} aus Gleichung (3.2.2-2b) läßt sich wie folgt darstellen:

$$\mathbf{b} = \frac{MC}{\bar{c} \left(1 + \frac{f}{\mathbf{h}} \right)}. \quad (3.2.2-3a)$$

Setzt man p und P gleich, gilt nämlich:

$$p = \frac{MC}{1 + \frac{f}{\mathbf{h}}} \quad \text{und:} \quad p = \mathbf{b} \bar{c}. \quad (3.2.2-3b)$$

Im Partialmarkt ist die Nachfrageelastizität η gegeben. Im allgemeinen Gleichgewicht ist es schwierig, mit Nachfrageelastizitäten zu operieren, weil bei verschiedenen monopolistischen Märkten die einzelnen Verhalten der Anbieter auf diesen Märkten sich gegenseitig beeinflussen. Deshalb ist es einfacher, diese Interaktion verschiedener Anbieter aus unterschiedlichen Märkten, um einen Anteil an den Budgetrestriktionen der Konsumenten als Erlös zu erzielen, über den wettbewerbspolitischen Einfluß auf die Gewinnmargen $b_i - 1$ und die Relativpreise zu modellieren, als über das Verhalten der Anbieter und die Nachfrageelastizität zu argumentieren.

Die Wettbewerbspolitik wird in diesem allgemeinen Gleichgewicht als eine Marktverhaltensbeeinflussung modelliert. Es werden Fixkosten (streng genommen versunkene Kosten) angenommen. Es entstehen deshalb unternehmensintern steigende Skalenerträge. Hiermit tritt nicht das Problem auf, daß ein Dyopol doppelt so viele Fixkosten erzeugt und somit der Wettbewerb eine technische Ineffizienz hervorruft. Alternativ könnte man von Oligopolen und dem fixkostensenkenden Einfluß des Wettbewerbs ausgehen. Dann ist aber eine Zweitbestanalyse auf Weltebene nötig, die den Rahmen der Arbeit sprengen würde. Deshalb wird von einer Wettbewerbspolitik ausgegangen, die - im hier theoretischen Fall ist dies ohne Probleme möglich - über eine Mißbrauchsaufsicht auch ein Monopolunternehmen zu kompetitiven Preisen zwingen kann.

In der gesamten Arbeit wird bei diesem Modell davon ausgegangen, daß innere Lösungen erreicht werden. Dies ist dann sichergestellt, wenn alle vier Güter (lebens-)notwendig sind. Dann wird im Gleichgewicht bei jedem Preis jedes Gut konsumiert.

Die Konsumenten

Alle Haushalte h werden als Preisnehmer bei der Konsumnachfrage angenommen. Die Nutzenfunktionen haben folgende Form:

$$U^h = U^h (d_1^h, d_2^h, d_3^h, d_4^h). \quad (3.2.2 - 4)$$

Der Nutzen steigt mit der Zunahme des Konsums irgendeines der vier Güter. Die Nutzenfunktionen sind ordinal. Alle Güter sind lebensnotwendig - d.h. die Indifferenzkurven schneiden die Achsen nicht - und normale Güter.

Die Nachfrager als Preisnehmer anzunehmen, ist insbesondere bei der Marktform eines Olgopols oder Monopols problematisch, weil die Unternehmer unter bestimmten Umständen so hohe Gewinne erzielen, daß sie auch als Konsumenten eine gegenüber der Marktnachfrage sehr hohe einzelwirtschaftliche Nachfrage entfalten. Weil die Analyse der internationalen Wettbewerbspolitik vor allem auf die Industrienationen zugeschnitten werden soll, wo der Aktienbesitz ziemlich gestreut ist und es keinen einzigen Haushalt (Familie, Sippe oder Klan) gibt, der ein sehr großer Konsumgüternachfrager ist, wird da-

von ausgegangen, daß die Annahme von Preisnehmern als Konsumenten neben der Vereinfachung keine allzu große Realitätsferne erzeugt.

Die Budgetrestriktionen sind für die Haushalte unterschiedlich, je nach dem ob ein Haushalt Gewinn- und Faktoreinkommen oder nur Faktoreinkommen erhält. Dennoch kann man eine einzige Budgetrestriktion schreiben:

$$\sum_i p_i d_i \leq r^l K^h + m^l L^h + \sum_j p_j^h, \quad (3.2.2-5)$$

wobei p_j^h die an einen einzelnen Haushalt h ausgezahlte Gewinnausschüttung ist. Da diese Null sein kann, gilt diese Budgetrestriktion tatsächlich für alle Haushalte.

Die Marginalbedingungen sind für die Nachfrage immer erfüllt: die Grenzzraten der Substitution zwischen allen möglichen Gütern i und j sind für alle Haushalte in beiden Ländern gleich und entsprechen dem negativen reziproken Preisverhältnis:

$$GRS_{ij}^h = -\frac{p_j}{p_i} \quad \text{für alle } i, j \text{ und } h. \quad (3.2.2-6)$$

Die Unternehmen

Die Entscheidung eines Unternehmens, das im allgemeinen Gleichgewicht bei unvollkommenem Wettbewerb und steigenden Skalenerträgen monopolistische Gewinne erwirtschaftet, richtet sich nicht nach der Maximierung des Gewinns, sondern des Nutzens des Eigentümers¹⁶⁵, wenn man von einer konsistenten Unternehmensentscheidung ausgehen will¹⁶⁶. Wenn mehr als ein Wirtschaftssubjekt Eigentümer am Unternehmen ist, kann man davon ausgehen, daß dieses Unternehmen dann rational handelt, wenn es die Nutzen aller seiner Eigentümer berücksichtigt und sie zu maximieren versucht. Das bedeutet, die Unternehmensleitung versucht, jede Pareto-Verbesserung mit den ihr gegebenen Mitteln zu erreichen. Sie gibt sich nur mit einem Pareto-Optimum oder zweitbesten Optimum, gemessen an den Präferenzen ihrer Eigentümer, zufrieden. Die Unternehmensleitung maximiert eine gewichtete Summe aus den Nutzen ihrer Eigentümer, wobei die Gewichte unbestimmt sind.

Die unternehmerische Zielfunktion wird Paretianische unternehmerische Zielfunktion genannt und hat folgende Formulierung:

$$Z^b = \sum_{h=e(b)} a^{hb} U^h, \quad (3.2.2-7)$$

¹⁶⁵Vgl. Daniel M. Schydowsky and Ammar Siamwalla (1966), S. 152.

¹⁶⁶Vgl. Masayuki Okawa (1993), S. 4.

wobei Z^b die Paretianische unternehmerische Zielfunktion und a^{hb} das variable Gewicht für den Nutzen des Eigentümers $h = e(b)$ ist. Mit $h = e(b)$ ist der Miteigentümer e an dem Unternehmen b gemeint.

Es wird von einem allgemeinen Gleichgewicht ohne Arbeitslosigkeit ausgegangen. Dies ist möglich, weil die Gewinne derart bestimmt sind, daß die gesamte Produktion immer rechnerisch verkauft werden kann - vorausgesetzt die Nachfrage verteilt sich richtig. Die Gewinn- und Faktoreinkommen summieren sich stets zum Wert der gesamten Produktion, in Marktpreisen ausgedrückt. Die genauen Kreislaufzusammenhänge werden in Anhang A.1.1 verdeutlicht.

Die Produktionseffizienz

Wettbewerbspolitik bestimmt - als eine von vielen Ursachen -, ob ein Unternehmen die Kontrolle über ein anderes Unternehmen erlangen kann oder nicht. Mehrproduktunternehmen sind auf keinen Fall von vorneherein ausgeschlossen. Wenn ein Mehrproduktunternehmen existiert, wird es die unter seiner Kontrolle befindlichen Faktoren, d.h. durch Kauf beschaffenen Faktoren, immer effizient einsetzen, es sei denn die Faktorbesitzer können eine unterschiedliche Entlohnung fordern, je nach dem, für welchen Sektor die Faktoren benutzt werden. Dies wird deshalb ausgeschlossen, weil die Annahme homogener Faktoren plausiblerweise mit der Annahme verbunden werden kann, daß Faktorbesitzer ihre Faktorpreisforderungen nicht davon abhängig machen können, für welches Gut ihre Faktoren eingesetzt werden.

Durch eine Markteintrittsdrohung bzw. eine Aufkaufdrohung kann in jedem Fall der gesamte in einer Volkswirtschaft vorhandene Faktorbestand von einem Wirtschaftsakteur potentiell kontrolliert werden. Nur dann, wenn die tatsächlich im Markt befindlichen unterschiedlichen Akteure effizient produzieren, ist eine solche Drohung wirkungslos, d.h. herrscht ein Gleichgewicht. Sonst wechseln die Unternehmen die Besitzer und Eigner oder sie werden durch andere ersetzt. Solange eine technische Ineffizienz besteht, hat auch das aufkaufende Unternehmen die Möglichkeit eine technische Pareto-Verbesserung zu erzielen, so daß die verkaufenden Eigentümer einen Anreiz haben, das Unternehmen zu verkaufen bzw. die Ineffizienz abzubauen.

Folgende Annahmen werden getroffen, die dazu führen, daß von der Effizienz in der Produktion, also der technischen Effizienz - trotz steigender Skalenerträge und unvollkommenem Wettbewerb - ausgegangen werden kann:

- 1) Unternehmensübernahmen sind immer möglich,
- 2) ein Unternehmen wird immer übernommen, wenn eine andere Unternehmensführung es besser machen kann,

3) es gibt keine Unternehmensverbundvor- und -nachteile, d.h. zwei Einproduktunternehmen erreichen genau dasselbe Ergebnis wie ein Zweiproduktunternehmen, wenn in beiden Fällen genau die gleichen Faktormengen für die jeweiligen Produktionen eingesetzt werden,

4) Faktorbesitzer können den Faktorpreis nicht von der Art Beschäftigung abhängig machen und

5) Faktoren sind homogen.

Weil nach 1) Unternehmensübernahmen immer möglich sind und nach 3) es weder Unternehmensverbundvor- noch -nachteile gibt, können jederzeit nach 2) alle Unternehmen einer Volkswirtschaft übernommen werden, wenn diese schlechter als das eine Unternehmen, das sie alle übernehmen würde, wirtschaften. Im Umkehrschluß produzieren mehrere Unternehmen getrennt gleich effizient wie ein Unternehmen, das alles produzieren würde, sonst würden sie übernommen. Der Faktormarkt hat wegen beider Annahmen 4) und 5) keinen Einfluß auf die Geschäftsführung der Unternehmen.

Deshalb kann man sich die Produktionsentscheidungen bzw. Faktoreinsatzentscheidungen eines Unternehmens anschauen, welches sämtliche Güter der Volkswirtschaft produzieren würde, und herleiten, wie die technische Effizienz dieses Unternehmens aussieht. Hierbei kann von variablen Skalenerträgen ausgegangen werden. Die Faktoren seien substitutiv. Auf den Fall linear-limitationaler Produktionsfunktionen wird hier nicht eingegangen. Für den Beweis ist es hinreichend, wenn der Grenzertrag positiv ist.

Faktoren bei Preisen über den Durchschnittskosten nicht zu benutzen, macht für das Unternehmen keinen Sinn, denn es produziert annahmegemäß alle Güter und hat bei zusätzlicher Beschäftigung von den homogenen Faktoren zusätzliche Kosten zu bezahlen, die als Faktoreinkommen nicht ausreichen, um die zusätzlich produzierten Güter zu kaufen, insofern die Grenzkosten unter dem Preis sind. Der Wert der zusätzlichen Güter ist nämlich der Preis mal der Menge. Das zusätzliche Faktoreinkommen ist aber geringer als der Preis mal die Menge, wenn der Preis über den Grenzkosten liegt und Gewinne erzielt werden. Der Güterüberschuß kommt über das zusätzliche Gewinneinkommen den Unternehmenseignern zugute. Deshalb wird von Vollbeschäftigung ausgegangen.

Das Unternehmen b maximiert (3.2.2-7) unter folgenden Nebenbedingungen. An dieser Stelle sei angemerkt, daß auch eine andere Zielfunktion, welche nicht K_1 und K_2 sowie L_1 und L_2 enthält, aber für die der Ertrag irgendwie positiv und die Kosten negativ eingehen, zum selben Ergebnis führt.

1) Die Ausgaben/Einnahmen-Restriktion des Unternehmens muß eingehalten werden:

$$p_1 x_1 + p_2 x_2 = \Pi^b + r K^b + m L^b. \quad (3.2.2-8)$$

2) Die Nutzenmaximierung der Eigentümer des Unternehmens bei ihren Budgetrestriktionen muß berücksichtigt werden:

$$\max_{d^h} U^h = U^h(d_1^h, d_2^h, d_3^h, d_4^h) \quad \text{mit: } h = e(b) \\ \text{unter der Nebenbedingung:} \quad (3.2.2-9)$$

$$\sum_i p_i d_i^{e(b)} = r^l K^{e(b)} + m^l L^{e(b)} + \sum_j p_j^{e(b)}.$$

3) Die Gütermärkte müssen geräumt sein. Die konsumierten Mengen können höchstens so hoch wie die Produktion sein.

$$x_i = d_i^H(p_1, \dots, p_4) + d_i^F(p_1, \dots, p_4) \quad \text{für } i = 1, 2. \quad (3.2.2-10)$$

4) Die Faktormärkte müssen wegen der Vollbeschäftigung geräumt sein.

$$K_1(x_1) + K_2(x_2) = K^b = K^H \quad \text{und:} \quad (3.2.2-11) \\ L_1(x_1) + L_2(x_2) = L^b = L^H.$$

5) Schließlich muß das Unternehmen die Produktionsfunktionen berücksichtigen, weil es technologisch begrenzt ist.

$$x_i = g_i(K_i, L_i) \geq 0, \quad \text{für } i = 1 \text{ und } 2. \quad (3.2.2-12)$$

Im Anhang A.1.2 wird hergeleitet, daß die Optimalbedingung, die die Beschäftigung in der Produktion betreffen, zur Aussage führen, daß die Isoquanten sich berühren müssen, d.h. daß technisch effizient produziert wird:

$$\frac{d L_1}{d K_1} = \frac{d L_2}{d K_2}. \quad (3.2.2-13)$$

Man bemerke, daß diese Aussage für eine beliebige Anzahl Güter und Faktoren gilt. Man setze i und j anstelle von 1 und 2 und Faktor V_s und V_t statt K und L ein und erhält so alle möglichen Kombinationen aus i , j , s und t in Gleichung (3.2.2-13). Wenn ein Anreiz besteht, alle Faktoren zu beschäftigen, wie oben plausibel gemacht wurde, wird effizient produziert, falls ein Unternehmen die gesamte Produktion kontrolliert.

Die anderen Bedingungen erster Ordnung sind an dieser Stelle nicht von Bedeutung, weil sie die Bestimmung des Produktionspunktes und optimaler Preise betreffen. Diese sind davon abhängig, welches Unternehmen auf dem Markt ist und wie die Wettbewerbspolitik die Unternehmensentscheidung beeinflußt. In den anderen Bedingungen spielt auch die Zielfunktion eine Rolle, hier jedoch nicht.

Ob nun Unternehmen aufgekauft werden oder aus dem Markt gedrängt werden, hängt davon ab, welche Art von Fixkosten vorliegen. Sind es versunkene Kosten, wird das Unternehmen aufgekauft werden müssen, weil der Betrieb als Einheit bestehen bleiben muß, um die versunkenen Kosten nicht ein zweites Mal aufzuwenden. Letzteres wäre nämlich ineffizient. Wenn die Übernahme in einem solchen Fall nicht möglich ist, ist die Annahme effizienter Faktormärkte nicht mehr sinnvoll bzw. herleitbar. Annahme 1) ist also eine Kernannahme für das Ergebnis der technischen Effizienz.

Da der Wettbewerb und die Wettbewerbspolitik nicht über die Anzahl Unternehmen, sondern über ihre Wirkungen auf die Preise und Gewinnaufschläge definiert werden, kann wegen der Übernahmedrohung mit einem effizienten Faktormarkt argumentiert werden. Eine Übernahmedrohung ist unwirksam, wenn die Wettbewerbspolitik die Anzahl Unternehmen fix hält. Dann könnte nicht jedes Unternehmen von jedem anderen oder von anderen Wirtschaftssubjekten aufgekauft werden, denn Unternehmensübernahmen bedeuten eine Reduzierung der Anzahl der Unternehmen. Eine Cournot-Nash-Lösung und das Bertrand-Paradox werden hier ausgeschlossen. Ein gesichertes Monopol ist hier möglich, wenn es nicht beinhaltet, daß die Monopolrechte unveräußerlich sind.

Die Faktormärkte

Die Faktorpreise spielen eine Rolle für die Verteilung der Einkommen in den einzelnen Volkswirtschaften. Die Faktormärkte selbst sind für die Wettbewerbspolitik nicht zentral, weil diese Politik einen Einfluß auf die Gütermärkte haben soll, doch ergeben sich mittelbare und unmittelbare Folgen aus dem Wettbewerb auf den Gütermärkten für die Faktormärkte. Einerseits bestimmt die Marktstruktur auf den Gütermärkten auch diejenige der Nachfrage auf den Faktormärkten, denn die Anbieter auf den Gütermärkten sind Nachfrager auf den Faktormärkten. Ihre Stellung muß zwar nicht auf beiden Märkten identisch sein, aber Produktmonopole können bei wenigen Gütern auf den Faktormärkten nur ein Oligopol bilden. Andererseits wird die Höhe der Gewinne und somit das Preis-Kosten-Verhältnis b_i von der Höhe der Faktorpreise wesentlich beeinflusst.

Beide Zusammenhänge sind für die Wettbewerbspolitik von Bedeutung, wobei hier der erste Punkt weniger relevant ist, denn der Einfluß der Wettbewerbspolitik auf die Marktstruktur wird nicht untersucht. Der zweite Punkt ist hier interessant, weil das zweite Ziel der Wettbewerbspolitik darin besteht, die monopolistischen Gewinne zu minimieren, d.h. die b_i so weit wie möglich an 1 anzunähern. Bei gegebenen relativen Preisen bedeutet dies, einen Einfluß auf die Faktorpreise ausüben.

Die Faktormärkte spielen bei der Herleitung optimaler Preise p_1 , p_2 , p_3 und p_4 nur in folgender Hinsicht eine Rolle: Die einzige Annahme, die aufgestellt wurde, ist die, daß aufgrund der perfekten Übernahmedrohung effizient produziert wird. Der Produkti-

onspunkt befindet sich in der Edgeworth-Box mit den variablen Faktoreinsätzen auf der Effizienzkurve O_1AO_2 .

Eine Theorie, die es ermöglichen würde, die Faktorpreisbildung ohne Wettbewerbspolitik bzw. mit einer solchen auf den hier oligopsonistischen Märkten zu erklären, gibt es meines Wissens nicht. Die Faktorpreise können nämlich durch ganz verschiedene Dinge beeinflusst werden: Die Zahl der Arbeitnehmer und Kapitalanbieter, der Kartellierungsgrad von Arbeitnehmern in Gewerkschaften, Absprachen, staatliche Regulierungen und das Verhalten der monopolistischen Anbieter spielen hier eine Rolle, für die die ökonomische Theorie wenig eindeutige Ergebnisse liefert. Eine eigenständige Theorie für die Faktormärkte zu bilden, würde hier den Rahmen der Arbeit sprengen, vor allem deshalb, weil die Untersuchung sich auf die wettbewerbspolitisch relevanten Gütermärkte konzentrieren soll.

Mit einer einfachen Annahme ähnlich wie die, daß die Nachfrage sich als Preisnehmer verhält, kann hier nicht operiert werden, denn die Anbieter der Faktoren bieten annahmegemäß ihre Faktoren fix an. Sie haben keine Angebotsfunktion, welche vom Faktorpreis positiv abhängig sein sollte. Auf die Grenzproduktivitätstheorie kann nicht zurückgegriffen werden, weil es Gewinnaufschläge und steigende Skalenerträge gibt. Die Unternehmen würden bei Geltung der Grenzproduktivitätstheorie Verluste erwirtschaften.

Man könnte sich eine modifizierte Grenzproduktivitätstheorie denken, bei der man von der Annahme ausgehen würde, daß die Unternehmen die relativen Faktorpreise nach der technischen Grenzrate der Substitution ausrichten. Mit dieser Annahme könnten Ergebnisse vorgestellt werden, bei denen nur noch die Höhe der Faktorpreise in Relation zu den Preisen ermittelt werden würden, welche von der Wettbewerbspolitik abhängen. Eine solche Theorie wäre nahe an den traditionellen Theorien, aber hat weder theoretisch noch empirisch eine Berechtigung, weil bei oligopsonistischen Monopolunternehmen keinesfalls die Budgetgeraden für Faktoren die Isoquanten tangieren müssen.¹⁶⁷

Als Ziel auch der nationalen Wettbewerbspolitik wird im Einklang mit der katholischen Soziallehre modelliert, 1) Effizienz zu erreichen, 2) monopolistische Gewinne zu minimieren. Dies erlaubt die Theorielücke für den Faktormarkt wenigstens teilweise zu schließen.

Die erste Möglichkeit, die fehlende Theorie zur Faktorpreisbildung zu ersetzen, ist die, daß die Wettbewerbspolitik auf den Gütermärkten so weit aktiv werden kann, daß das Preis-Kosten-Verhältnis $b_i = 1$ für alle Sektoren ist, so daß:

$$p_i = \bar{c}_i = \frac{r^l K_i + m^l L_i}{x_i} \quad \left\{ \begin{array}{l} l = H \text{ für } i = 1, 2 \text{ und:} \\ l = F \text{ für } i = 3, 4. \end{array} \right. \quad (3.2.2-14)$$

¹⁶⁷Vgl. Robert L. Bishop (1966), S. 656.

Das folgende Gleichungssystem hat unter geeigneten Annahmen eine eindeutige Lösung:

$$r^l K_i + m^l L_i = p_i x_i \quad \left\{ \begin{array}{l} l = H \text{ für } i = 1, 2 \text{ und:} \\ l = F \text{ für } i = 3, 4. \end{array} \right. \quad (3.2.2-15)$$

Durch Lösen der obigen Gleichungssysteme erhält man folgende Faktorpreise für beide Länder, wenn ein Preis-Kosten-Verhältnis in Höhe von $b_i = 1$ für alle Sektoren gilt:

$$\left. \begin{array}{l} r^l = \frac{p_i x_i L_j - p_j x_j L_i}{K_i L_j - K_j L_i} \\ m^l = \frac{p_j x_j K_i - p_i x_i K_j}{K_i L_j - K_j L_i} \end{array} \right\} \left\{ \begin{array}{l} i = 1, j = 2, \text{ für } l = H \text{ und:} \\ i = 3, j = 4, \text{ für } l = F . \end{array} \right. \quad (3.2.2-16)$$

Wie man sehen kann, müssen die Faktorpreise nicht international ausgeglichen sein. Wenn die versunkenen Kosten Null sind, ergeben sich konstante Skalenerträge. Formel (3.2.2-16) entspricht dann nach dem Euler-Theorem der Grenzproduktivitätstheorie. Mit steigenden Skalenerträgen ist die Grenzproduktivitätstheorie nicht mehr erfüllt.

Diese Lösung ist nur deshalb möglich, weil es in jedem Land zwei Sektoren und zwei Faktoren gibt. Deshalb ist diese Annahme nicht besonders verallgemeinerungsfähig und wohl kaum mit der Realität in Einklang zu bringen. Deshalb wird nach der Bestimmung der Faktorpreise nach diesem Schema eine realistischere Möglichkeit dargestellt, die vom Theoretischen her allerdings weniger klare Ergebnisse liefert als diese Lösung.

Die zweite, realistischere Möglichkeit, das Fehlen einer Theorie der Faktorpreisbildung zu überwinden, besteht darin, die Zusammenhänge zwischen Güter- und Faktorpreisen implizit zu lassen. Man geht von beliebigen gleichgewichtigen Faktorpreisen aus:

$$m^l = m^{l_{gg}} \text{ und: } r^l = r^{l_{gg}} \text{ für } l = H, F. \quad (3.2.2-17)$$

Die Wettbewerbspolitik schafft es nicht automatisch, daß auf allen Gütermärkten ein Gewinnaufschlag verschwindet. Sie kann deshalb nicht unmittelbar auf die Faktorpreise einen Einfluß üben. Die Faktorpreise werden durch andere Ursachen als die Wettbewerbspolitik wesentlich bestimmt.

Die Gewinnaufschläge ergeben sich aus diesen Faktorpreisen. Eine Minimierung der Gewinnaufschläge kann in den verschiedenen Sektoren zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. Geht man davon aus, daß die Faktorpreisbildung unbekannt ist, können die Faktorpreise so sein, daß in mindestens einem Sektor keine Gewinne auftreten, aber in den anderen positive Gewinne entstehen.

Die Gewinnaufschläge ergeben sich dann aus folgenden Preis-Kosten-Verhältnissen:

$$b_i = \frac{p_i x_i}{r^{lsg} K_i + m^{lsg} L_i} \left\{ \begin{array}{l} = 1 \\ \geq 1, \end{array} \right. \left\{ \begin{array}{l} i = 1 \text{ oder } 2 \text{ für } l = H \text{ oder:} \\ i = 3 \text{ oder } 4 \text{ für } l = F; \\ \text{sonst.} \end{array} \right. \quad (3.2.2-18)$$

Eine andere Möglichkeit wäre die, von sämtlichen möglichen Gewinnaufschlägen auszugehen und den Faktormarkt nicht zu behandeln oder irgendwie minimierte Gewinne zu unterstellen. Die Wettbewerbspolitik muß es nämlich nicht unbedingt schaffen, in mindestens einem Sektor wie in (3.2.2-18) dargestellt, erfolgreich zu sein. Es könnten in sämtlichen Sektoren positive Gewinne entstehen.

Das zentrale Resultat für diese Arbeit ist nicht die Herleitung genauer Faktorpreise, sondern, daß Pareto-optimale Preise unterschritten werden können, weil entweder die Faktorpreise sich nach Formel (3.2.2-16) oder die Gewinnaufschläge nach Formel (3.2.2-18) anpassen können. Deshalb braucht die Analyse dieser Arbeit keine vollständige Faktorpreisbildungstheorie.

Die Zielfunktionen und Restriktionen

Um die nationale Vorteilhaftigkeit einer Politikalternative zu ermitteln, werden die nationalen Paretianischen Wohlfahrtsfunktionen des In- bzw. Auslandes herangezogen. Durch sie wird ausdrücklich nur die nationale Effizienz berücksichtigt. Sie sind wie folgt definiert:

$$W^l = \sum_{h \in l} g^{hl} U^h \quad \text{mit: } l = H, F, \quad (3.2.2-19)$$

wobei g^{hl} die unbestimmten, wählbaren oder maximierungsendogenen positiven Gewichte für die individuellen Nutzen sind ($g^{hl} > 0$ mit $l = F, H$).

Im Land H werden die Optimalbedingungen bei einer nicht-kooperativen Wettbewerbspolitik dadurch ermittelt, daß die Wohlfahrt dieses Landes (3.2.2-19) unter folgenden Restriktionen maximiert wird:

1) Die Ausgaben müssen den Einnahmen entsprechen:

$$\sum_{i, h \in H} p_i d_i^h = p_1 x_1 + p_2 x_2, \quad (3.2.2-20)$$

2) Die Gütermärkte sind alle geräumt:

$$x_i = d_i^H(p_1, \dots, p_4) + d_i^F(p_1, \dots, p_4) \quad \text{für } i = 1, 2, \quad (3.2.2-21)$$

3) Die Faktormärkte sind ebenfalls wegen der Vollbeschäftigungsannahme geräumt:

$$\begin{aligned} K_1(x_1) + K_2(x_2) &= K^H \quad \text{und:} \\ L_1(x_1) + L_2(x_2) &= L^H. \end{aligned} \quad (3.2.2 - 22)$$

Die Produktion hängt wegen der Gütermarktträumung über die Nachfrage von den Preisen sowohl direkt über Substitutionseffekte als auch über Faktor- und Gewinneinkommenseffekte ab:

$$x_i = d_i^H(p_1, \dots, p_4) + d_i^F(p_1, \dots, p_4) \quad \text{für } i = 1, 2. \quad (3.2.2 - 23)$$

Wenn man den Preis p_1 bei gegebenen anderen Preisen setzt, ergibt es eine Preis-Einkommens-Absatz-Funktion mit folgender Form:

$$x_i = x_i(p_1, \dots, p_4) \quad \text{für } i = 1, 2. \quad (3.2.2 - 24)$$

Über das Gleichgewicht sind die Faktoreinsätze sowohl von Kapital K_i als auch von Arbeit L_i durch die Produktion beider Güter $x_1(p_1, \dots, p_4)$ und $x_2(p_1, \dots, p_4)$ bestimmt:

$$\begin{aligned} K_i &= K_i(x_1, x_2) \quad \text{und:} \\ L_i &= L_i(x_1, x_2) \quad \text{für } i = 1, 2. \end{aligned} \quad (3.2.2 - 25)$$

Dies kann dadurch vereinfacht werden, daß der Zusammenhang zwischen den Produktionen über die Transformationskurve bei effizienter Produktion $x_2 = x_2(x_1)$ eingesetzt wird:

$$\begin{aligned} K_i &= K_i(x_1) \quad \text{und:} \\ L_i &= L_i(x_1) \quad \text{für } i = 1, 2. \end{aligned} \quad (3.2.2 - 26)$$

Diese Ausführungen erlauben eine vereinfachte und angemessene Herleitung der Optimalbedingungen erster Ordnung. Die entsprechenden Restriktionen gelten für das andere Land mit 3 statt 1 und 4 statt 2 als Güterindizes.

Im nicht-kooperativen Spiel wird zur Vereinfachung angenommen, daß jedes Land jeweils nur in einem Sektor wettbewerbspolitisch aktiv werden kann. Das Inland ist im Sektor 1, das Ausland im Sektor 4 aktiv.

Für die Evaluation der Politikalternativen nach der Effizienznorm wird eine Paretianische Weltwohlfahrtsfunktion definiert. Diese kann man als gewichtete Summe der zwei nationalen Paretianischen Wohlfahrtsfunktionen definieren:

$$W = d^H W^H + d^F W^F, \quad (3.2.2 - 27)$$

wobei \mathbf{d}^l die unbestimmten positiven internationalen Gewichte der nationalen Paretiatischen Wohlfahrten abbildet, die - analog zu den nationalen Gewichten \mathbf{g}^{hl} - die Unvollständigkeit der Pareto-Ordnung beschreiben ($\mathbf{d}^l > 0$ für $l = H, F$).

Eine alternative, einfachere Schreibweise ist die, internationale Individualgewichte \mathbf{g}^h einzuführen:

$$W = \sum_{h \in F, H} \mathbf{g}^h U^h, \quad (3.2.2-28)$$

wobei die unbestimmten internationalen Gewichte \mathbf{g}^h aus einer Multiplikation von nationalen Paretiatischen Gewichten \mathbf{g}^{hl} und internationalen Ländergewichten \mathbf{d}^l hervorgehen ($\mathbf{g}^h = \mathbf{g}^{hl} \mathbf{d}^l$ für $l = H, F$). Sowohl die individuellen Gewichte \mathbf{g}^h , die nationalen individuellen Gewichte \mathbf{g}^{hl} als auch die internationalen Ländergewichte \mathbf{d}^l für $l = H, F$ sind nicht vorgegeben. Sie ergeben sich aus den anderen Werturteilen endogen.

Die anderen Werturteile der Verteilung, der Wettbewerbsfreiheit und der Dezentralität kann man durch unmittelbaren Vergleich ermitteln. Wenn in allen Branchen die monopolistischen Gewinne niedriger sind, ist nach dem Kriterium der Verteilung eine Verbesserung erreicht. Situationen, bei denen in manchen Branchen mehr, in anderen Branchen aber weniger Gewinne sind, kann man nicht nach dem Kriterium der Verteilung vergleichen.

Mehr Wettbewerbsfreiheit in jedem Sektor wird in dem Sinne verstanden, daß in jedem Sektor niedrigere Preise realisiert werden, denn die Wettbewerbspolitik wird implizit modelliert. Deshalb kann Wettbewerbsfreiheit an sich nicht gemessen werden. Mehr Wettbewerbsfreiheit in jedem Sektor entspricht einer Verbesserung nach dem Kriterium der Wettbewerbsfreiheit. Wird in manchen Sektoren mehr, in anderen Sektoren aber weniger Wettbewerbsfreiheit realisiert, können diese Alternativen nach diesem Kriterium nicht gereiht werden.

Eine größere Dezentralität ist einfach zu messen. Ist eine Politik unilateral, nicht-kooperativ bzw. national, so ist sie dezentral im Vergleich zur kooperativen Lösung. Nach dem Subsidiaritätsprinzip ist eine dezentrale Politik besser als eine zentrale, wenn die anderen Kriterien keine Reihung ermöglichen.

Viertes Kapitel

Nationale Wettbewerbspolitiken beim Territorialitätsprinzip

Das Territorialitätsprinzip wird nach dem Stand der Forschung von der Mehrheit der Autoren als eine Mitursache für Außenhandelsmonopolisierung angesehen. Manche weisen auch darauf hin, daß eine Importmonopolisierung stattfindet. In- und Ausland haben einen Anreiz, aus dem Außenhandel die höchsten Renten durch Beschränkung des Außenhandels zu erwirtschaften. Diese Wettbewerbsbeschränkungen werden bei Gültigkeit des Territorialitätsprinzips nicht verhindert, da das jeweils andere Land kein Recht hat, gegen diese Wettbewerbsbeschränkungen vorzugehen. Wenige Autoren weisen nach, daß das Territorialitätsprinzip zu einer strengen Wettbewerbspolitik in allen Ländern führt, z.B. Iacobucci (1997). Er betrachtet ein Modell mit Cournot-Wettbewerb und drei Ländern, zwei Produzentenländer und ein Konsumentenland¹⁶⁸.

In diesem Kapitel wird gezeigt, daß beim Territorialitätsprinzip das nicht-kooperative Gleichgewicht eine lasche Wettbewerbspolitik gegenüber allen Beschränkungen im Außenhandel impliziert. Es resultiert ein bilaterales Außenhandelsmonopol, dessen Allokation nicht eindeutig ist, aber deswegen nicht zwangsläufig ineffizient sein muß. Sind die Märkte integriert, entsteht beim Territorialitätsprinzip nur eine Exportmonopolisierung, die eindeutig weltweit ineffizient ist. Eine strenge Wettbewerbspolitik resultiert nicht, weil weder ein Cournot-Oligopol noch drei Länder modelliert werden.

4.1 Wettbewerbspolitik bei segmentierten Märkten

Bei segmentierten Märkten kann in jedem Land ein unterschiedlicher Preis herrschen. Selbst der Preis, zu dem Importunternehmen das Produkt im Exportland kaufen, braucht weder dem Konsumentenpreis im Importland noch dem Konsumentenpreis im Exportland zu entsprechen. Import- und Exportland erstreben eine größtmögliche nationale Effizienz, maximieren beide im nicht-kooperativen Spiel ihre Wohlfahrtsfunktion.

Als strategische 'Variablen' stehen ihnen zur Verfügung die Wettbewerbsbeschränkungen zwischen den Exporteuren bzw. Importeuren zu erlauben oder zu verbieten. Weil dies eigentlich eine Entscheidung zwischen zwei alternativen Politiken ist, müßte einer diskreter Wohlfahrtsvergleich gemacht werden. Statt dessen werden hier die Anreize der beiden Staaten analysiert und daraus den Schluß gezogen, welche der alternativen Wettbewerbspolitiken unilateral optimal ist. Hierbei wird methodisch so vorgegangen, daß die Länder ihre Wohlfahrt maximieren, als ob sie als Entscheidungsvariablen die jeweiligen

¹⁶⁸Vgl. Edward Iacobucci (1997), S. 24-25.

Produktions-, Konsum- und damit Export- bzw. Importmengen hätten. Im zweiten Schritt wird diejenige Politik benannt, die zum national optimalen Ergebnis führt.

Die Maximierung der Wohlfahrt des Exportlandes (3.1.4-1) nach dem heimischen Konsum ergibt die Bedingung erster Ordnung:

$$\frac{\partial W^*}{\partial D^*} = D^{*-1}(D^*) - MC^*(X^*) = 0. \quad (4.1-1a)$$

Das Exportland erstrebt einen inländischen Konsumentenpreis, der den Grenzkosten entspricht:

$$P^*(D^*) = MC^*(X^*). \quad (4.1-1b)$$

Im Inland möchte das Exportland vollkommene Konkurrenz erreichen.

Die Maximierung von der Wohlfahrt des Importlandes (3.1.4-2) nach der inländischen Konsummenge ergibt:

$$\frac{\partial W}{\partial D} = D^{-1}(D) - MC(X) = 0. \quad (4.1-2a)$$

Das Importland erstrebt also ebenfalls den Ausgleich im Importland von Preis und inländischen Grenzkosten:

$$P(D) = MC(X). \quad (4.1-2b)$$

Das Importland möchte wie das Exportland im Inland vollkommene Konkurrenz erreichen.

Eine gleichzeitige Maximierung der Wohlfahrt des Importlandes nach den Importen und des Exportlandes nach den Exporten ist durch eine Marginalanalyse nicht möglich. Das Ergebnis einer solchen Situation ist ein bilaterales Außenhandelsmonopol, denn jedes Land erhält aus dem Ausland nur eine Produzentenrente bzw. Importunternehmensrente. Das Exportland versucht den Gewinn der Exporteure Gleichung (3.1.3-23) und das Importland den Gewinn der Importeure Gleichung (3.1.3-32) zu maximieren.

Zusammengefaßt, erstreben das Importland wie das Exportland im jeweiligen Inland vollkommene Konkurrenz¹⁶⁹, für den Außenhandel aber ein Außenhandelsmonopol bzw. -monopson. Dies können sie erreichen, wenn sie beide im Inland jeweils alle Wettbewerbsbeschränkungen verbieten, im Außenhandel aber alle Wettbewerbsbeschränkungen erlauben. Eine lasche Wettbewerbspolitik gegenüber Exporteuren und Importeuren und damit Fall 4 aus der Tabelle 3.1.1-1 ist die Lösung des nicht-kooperativen Spiels beim

Territorialitätsprinzip. Die Folge von dieser Politik ist, wie gezeigt wurde, ein bilaterales Außenhandelsmonopol. Bei segmentierbaren Märkten und dem Territorialitätsprinzip erlaubt das Importland Wettbewerbsbeschränkungen zwischen den Importeuren und das Exportland Wettbewerbsbeschränkungen zwischen den Exporteuren. Dies entspricht Fall 4 aus der Tabelle 3.1.1-1.

Im bilateralen Außenhandelsmonopol können sich weder die Anbieter als Monopolist noch die Nachfrager als Monopsonist verhalten. Beide haben keine Angebots- bzw. Nachfragefunktion. Deshalb können die beiden Marktseiten nicht die jeweilige Funktion der anderen Marktseite ausnutzen. Dennoch muß es zu irgendeiner Allokation kommen. Weil es keine Wettbewerbsbeschränkungen zwischen den Exporteuren und den Importeuren gibt, entspricht die Allokation des bilateralen Monopols dem Fall einer Vergleichslösung aus den Lehrbüchern.¹⁷⁰ Kooperationen zwischen den Anbietern und Nachfragern können nämlich nicht durch Vertrag gesichert werden.

Wenn der internationale Handel betrachtet wird, gibt es für die Endnachfrage jeweils eine Nachfragefunktion pro Land. Die Produzenten haben, weil die Wettbewerbspolitik für sie streng ist, ebenfalls jeweils eine Angebotsfunktion pro Land. Lediglich die Nachfrage nach Importen und das Angebot an Exporten hat keine Nachfrage- bzw. Angebotsfunktion. Die Angebots- und Nachfragefunktion der Konsumenten und Produzenten reichen nämlich nicht aus, damit Angebots- und Nachfragefunktion auf dem Exportmarkt entstehen. Das Problem eines bilateralen Monopols bleibt für den Weltmarkt somit bestehen.

In Schaubild 4.1-1 wird der Raum aller möglichen Preismengenkombinationen fett wiedergegeben, die sich bei dem bilateralen Außenhandelsmonopol ergeben können.

Die geknickte Kurve SCB ergibt sich bei einem Exportkartell und Importkartell als Gegenkartell oder umgekehrt, wenn diese unkooperativ sind. Der Exportmarkt entspricht der Lehrbuchsituation¹⁷¹. Hierbei symbolisiert MR den Grenzerlös aus dem Außenhandel für das Exportland, wenn die Exporteure sich monopolistisch verhalten können. Wenn die Importeure als Importmonopson handeln können, stellt MCI ihre Grenzausgaben für den Import dar.

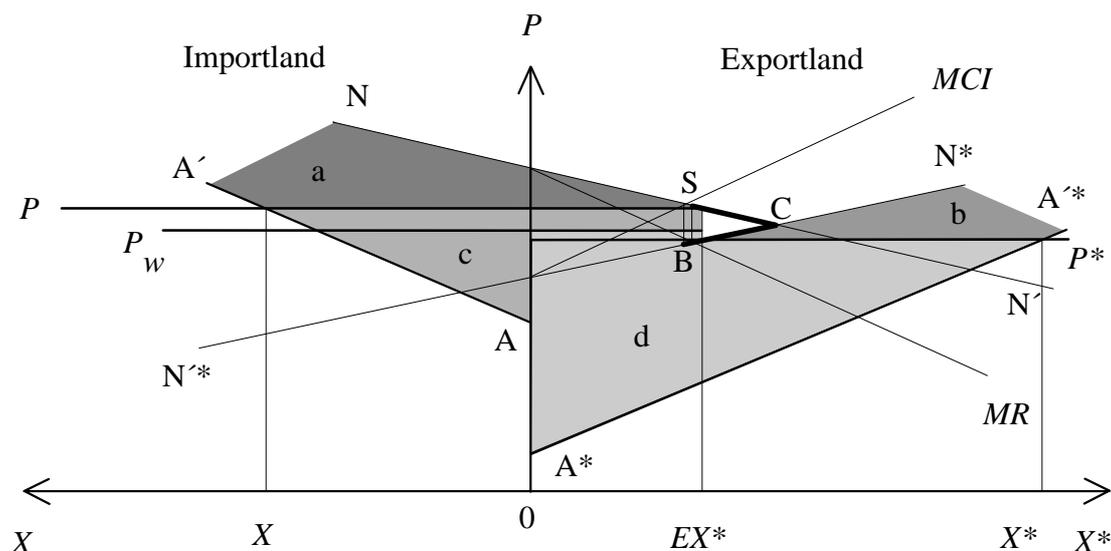
Ein Exportmonopol oder -kartell im Ausland würde einen höheren Preis im Ausland erwirtschaften als im Inland, wo durch die Wettbewerbspolitik Konkurrenzbedingungen erzeugt werden. Im Extremfall erreicht es den Punkt S. Dort entspricht der Grenzerlös MR den Nettohandelsgrenzkosten N^*N^* . Ein Importmonopol oder -kartell würde die Güter im Inland zu einem höheren Preis absetzen, als es sie im Ausland kauft. Es würde im Extremfall den Punkt B erreichen. In diesem Fall sind die Grenzausgaben MCI gleich dem Preis P im Importland auf der Nettonachfragekurve NN' .

¹⁶⁹Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 559.

¹⁷⁰Vgl. James M. Henderson and Richard E. Quandt (1983), S. 231.

¹⁷¹Vgl. James M. Henderson and Richard E. Quandt (1983), S. 232.

Schaubild 4.1-1: bilaterales Monopol bei einem Export- und einem Importkartell



Da beim Territorialitätsprinzip der Wettbewerb auf beiden Marktseiten im internationalen Handel ausgeschaltet ist, entsteht beim bilateralen Monopol auf dem Residualmarkt der Importe bzw. Exporte eine dreifache Preisdiskriminierung. Der Preis im Importland für die inländischen Konsumenten der inländischen Güter und der Importe P ist höher als der Weltmarktpreis P_w , zu dem das Importkartell die Güter vom Exportkartell kauft, und der wiederum ist höher als der Preis im Exportland für die Konsumenten in diesem Land P^* .

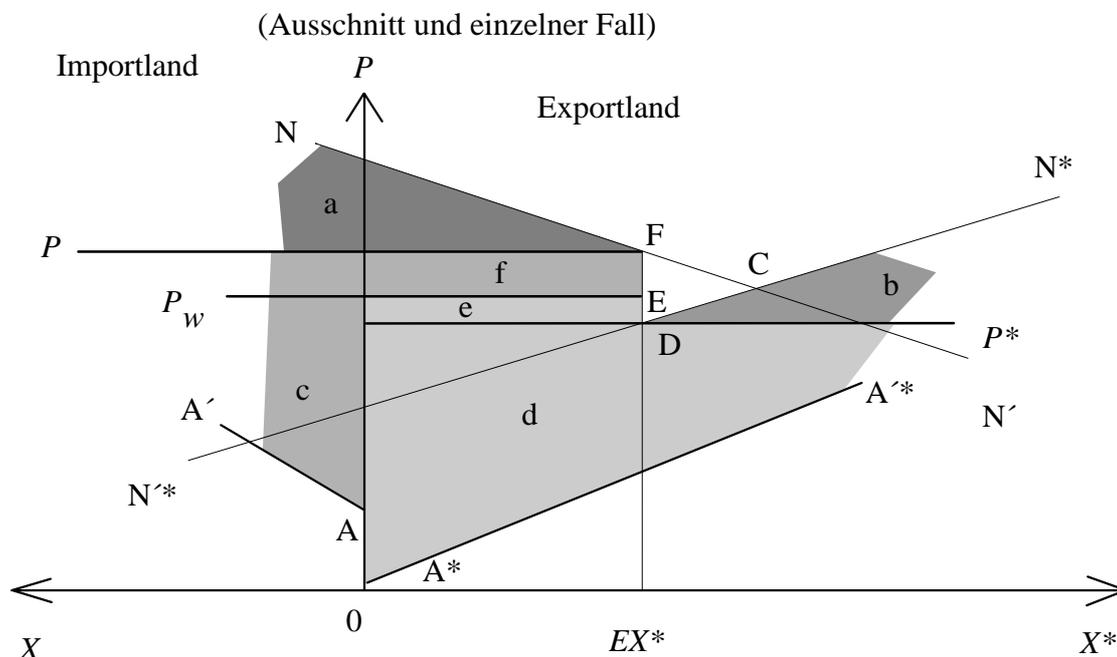
Es entstehen Importmonopson- und Exportmonopolgewinne, deren Verteilung wegen des unbestimmten Ergebnisses des bilateralen Monopols ebenfalls uneindeutig ist. Die Gewinnverteilung auf beide Länder hängt von den relativen Marktmachtpositionen des Importkartells und des Exportkartells ab. Die Preis-Mengen-Kombinationen fallen uneindeutig aus. Als Grenzfälle erhält man ein einseitiges Monopol im Punkt S , eine effiziente Situation im Konkurrenzgleichgewicht C oder eine reine Monopsonlösung im Punkt B .¹⁷² Im Punkt S ist der Weltmarktpreis gleich dem Importlandpreis P , im Punkt C entspricht der Weltmarktpreis dem Preis des Exportlandes P^* und im Punkt B fallen alle drei Preise zusammen.

Welche Allokation erreicht wird, hängt von der relativen Marktmacht beider Marktseiten ab. Wenn keine Marktseite völlig die andere dominiert, existieren weder die Grenzerlös- noch die Grenzausgabenfunktion. Das sind die interessantesten, weil wahrscheinlichsten Fälle, in denen sich das Export- und Importkartell die Gewinne teilen. In Schaubild 4.1-2 wird ein solcher Fall veranschaulicht. Gleichzeitig wird der Exportmarkt als Ausschnitt aus dem Gesamtmarkt stark vergrößert dargestellt.

¹⁷²Vgl. James M. Henderson and Richard E. Quandt (1983), S. 232 und 233.

Die Exporteure aus dem Exportland erwirtschaften einen Gewinn in Höhe der Fläche e und die Importeure einen Gewinn in Höhe der Fläche f . Alle drei Preise fallen auseinander. Es gibt nur eine Möglichkeit dafür, daß die Allokation effizient ist, nämlich Punkt C. Es gibt aber keine Garantie, daß dieser Punkt erreicht wird.

Schaubild 4.1-2: bilaterales Monopol bei einem Export- und einem Importkartell



Das Resultat auf dem Export- bzw. Importmarkt, das dem Lehrbuchansatz eines bilateralen Monopols mit Kollusion oder Verhandlungen¹⁷³ entspricht, ist beim bilateralen Außenhandelsmonopol nur durch eine Kooperation der beiden Marktseiten zu realisieren. Dieser Fall wird nicht in Betracht gezogen, weil nur Wettbewerbsbeschränkungen jeweils zwischen Exporteuren und Importeuren als eine Politikalternative modelliert werden.

4.2 Wettbewerbspolitik bei integrierten Märkten

Bei integrierten Märkten können nicht auf verschiedenen Märkten unterschiedliche wettbewerbspolitische Maßnahmen eingesetzt werden, ohne die Preise auf anderen Märkten zu beeinflussen. Perfekt integrierte Märkte bedeuten, daß Arbitrage zwischen den Märkten kostenlos möglich ist. Eine Preisdifferenz wird durch Arbitrageaktivität zum Verschwinden gebracht.

Beim Territorialitätsprinzip kann das Importland bei einem integrierten Markt kein Importkartell bilden, denn integrierte Märkte implizieren eine perfekte Import-Export-Arbitrage. Auquier and Caves (1979) zeigen für einen Partialmarkt, daß es für ein Importland optimal ist, wenn es eine strenge Wettbewerbspolitik gegenüber seinen eigenen Produ-

¹⁷³Vgl. James M. Henderson and Richard E. Quandt (1983), S. 234.

zenten hat.¹⁷⁴ Dies gilt, wenn die Preise international ausgeglichen sind und wird im Anhang A.2.1 nach der Kuhn-Tucker-Methode hergeleitet.

Im Importland ist deshalb die Wettbewerbspolitik streng:

$$f = 0 \quad \text{und:} \quad P = MC(X). \quad (4.2-1)$$

Der Weltmarktpreis entspricht den Grenzkosten im Importland.

Für das Exportland kann ebenfalls folgendes Ergebnis von Auquier and Caves (1979) übernommen werden: Die national optimale Politik entspricht einem Kollusionskoeffizient in Höhe des Verhältnisses von Exporten zur Gesamtproduktion.¹⁷⁵ Die Wettbewerbspolitik ohne Preisdiskriminierung ist dann für das Exportland optimal, wenn der Kollusionskoeffizient f^* so gewählt wird, daß die Grenzwohlfahrt Null ist ($dW^*/df^* = 0$), unter der Bedingung, daß der Parameter im relevanten Bereich liegt ($0 \leq f^* \leq 1$):¹⁷⁶

$$f^* = \frac{EX^*}{EX^* + D^*}. \quad (4.2-2)$$

Daß der optimale Kollusionskoeffizient f^* dem Verhältnis aus Exporten und Gesamtproduktion entspricht, wird in Anhang A.2.2 gezeigt. Diese optimale Wettbewerbspolitik führt zu einem internationalen Preis, der die Wohlfahrt des Exportlandes maximiert, d.h. jeder andere einheitliche Preis führt zu einer niedrigeren Wohlfahrt.

Ein bilaterales Monopol ist nicht die Folge, sondern eine zu Gunsten des Exportlandes verzerrte Allokation. In Schaubild 4.2-1 wird dieses Ergebnis dargestellt.

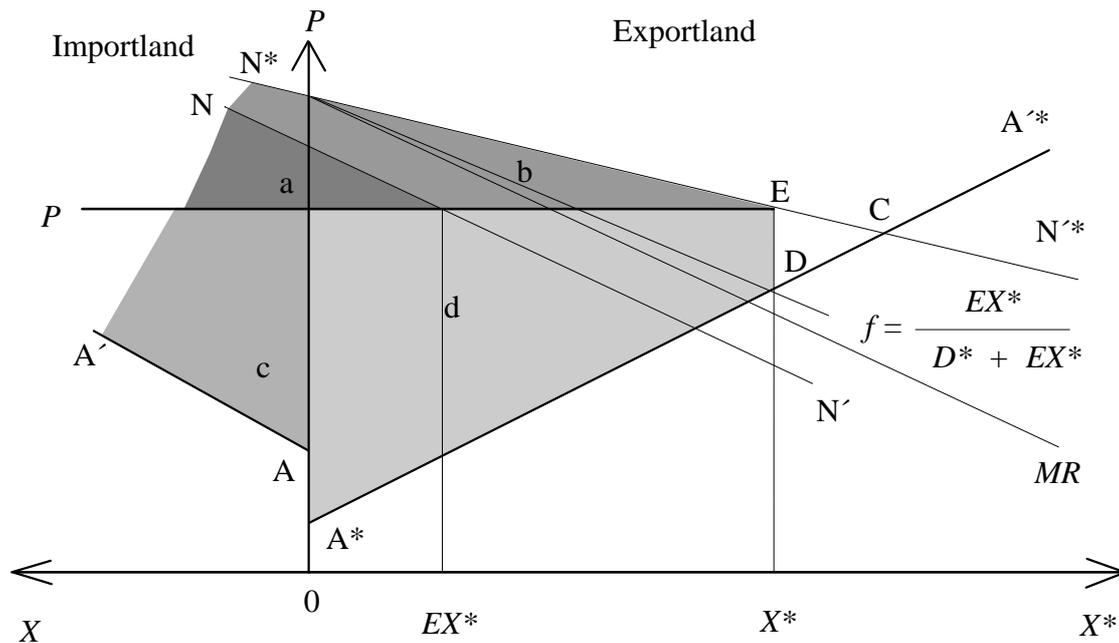
Weil der Kollusionskoeffizient f^* nur für das Exportland gilt, erhält man eine monopolistische Situation im Ausland. Im Inland entsteht die Konsumentenrente in Höhe der Fläche a und die Produzentenrente der kompetitiven, importkonkurrierenden Produzenten c. Im Ausland erzielen die Konsumenten die Rente in Höhe der Fläche b und die Produzenten die Produzentenrente in Höhe der Fläche d. Diese Situation ist weltweit ineffizient. Das Dreieck CDE gibt die weltweiten Wohlfahrtsverluste wieder. Weder sind die Grenzkosten international ausgeglichen noch entsprechen die Preise für alle Märkte den Grenzkosten. Weltweit werden die Exporte teilweise monopolisiert.

¹⁷⁴Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 580.

¹⁷⁵Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 563.

¹⁷⁶Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 580.

Schaubild 4.2-1: Das Territorialitätsprinzip bei international einheitlichen Preisen



Bei der Partialanalyse mit integrierten Märkten hat die nicht-kooperative Lösung beim Territorialitätsprinzip die Eigenschaft, daß das Exportland den Export teilweise monopolisiert. Die Frage ist nun, ob und wie sich diese Ergebnisse bei einem allgemeinen Gleichgewicht mit steigenden Skalenerträgen ändern.

Weil Arbitrage zwischen den Märkten als perfekt angenommen wird, sind Importkartelle nicht möglich oder wirkungslos. Ein direkter extraterritorialer Einfluß auf die jeweiligen Produzenten im Ausland ist wegen der Gültigkeit des Territorialitätsprinzips ausgeschlossen. Eine Beeinflussung des Wettbewerbs im Ausland ist nicht möglich.

Bei der nicht-kooperativen Lösung maximiert das Land H seine nationale Wohlfahrtsfunktion (3.2.2-19) unter der Ausgaben/Einnahmen Restriktion, die eine ausgeglichene Handelsbilanz ausdrückt (3.2.2-20), den Gütermarktträumungsrestriktionen (3.2.2-21) und den Faktormarktträumungsbedingungen (3.2.2-22). Beim Territorialitätsprinzip kann das Land H nur die Wettbewerbspolitik in seinem eigenen Territorium festlegen. Deshalb ist seine strategische Variable der Preis des Gutes 1. Das Preis-Kosten-Verhältnis wird unabhängig davon minimiert.

Im Anhang A.2.3 wird die Optimalbedingung hergeleitet, welche wie folgt interpretiert werden kann: eine Steigerung des Preises p_1 hat verschiedene Wirkungen auf die Paretiatische Wohlfahrt des Landes H . Die dortigen Konsumenten werden zwar dadurch geschädigt, doch erhöht es gleichzeitig die Einkommen. Wegen der optimalen Konsumentenentscheidung verschwindet der Nachfrageverschiebungseffekt aus der Optimalbedingung. Eine Erhöhung des Preises p_1 hat als weiteren Effekt zur Folge, daß der Preis der Exporte und damit der Wert des Exports steigen. Gleichzeitig wird die Pro-

duktion in Sektor 1 reduziert und steigt in Sektor 2. Dieser Produktionssubstitutionseffekt folgt daraus, daß der Wettbewerb unvollkommen ist. In diesem allgemeinen Gleichgewicht mit unvollkommener Konkurrenz existieren nämlich keine Angebotsfunktionen. Die Produktion hängt deshalb nicht positiv von den Preisen ab. Genauso wie in der Partialanalyse setzen die Monopolunternehmen, die keine Angebotsfunktionen haben, ihre Preise bzw. Mengen und die Mengen bzw. Preise passen sich dementsprechend an. Die Produktion hängt deshalb über die Substitutions- und Einkommenseffekte von den Preisen ab.

Die einzigen Effekte, die in der Optimalbedingung übrig bleiben, sind der Exportwert- und der Produktionssubstitutionseffekt. Faktormarkteffekte, die wegen der Produktionsverlagerung innerhalb des Landes H entstehen, neutralisieren sich deshalb, weil die Erhöhung der Beschäftigung eines Faktors in einem Sektor mit der gleichzeitigen Verminderung im anderen Sektor einhergeht.

Den Exportwert- und den Produktionssubstitutionseffekt kann man mit der Grenzrate der Transformation vergleichen. Das Verhältnis der Grenzrate der Transformation zu den Relativpreisen wird dadurch hervorgehoben. Im nicht-kooperativen Gleichgewicht beim Territorialitätsprinzip ergibt sich folgende Optimalbedingung für das Land H :

$$GRT_{21} = \frac{dx_2}{dx_1} = - \frac{p_1 + ex_1(p_1, \dots, p_4) \left[\frac{\eta_{x_1}(p_1, \dots, p_4)}{p_1} \right]^{-1}}{p_2}. \quad (4.2-3)$$

Die Grenzrate der Transformation entspricht dem Verhältnis aus einer Art Grenzerlös für Gut 1 und dem Preis des Gutes, bei dem es keine aktive Wettbewerbspolitik gibt, nämlich p_2 . Diesen Grenzerlös kann man als außenwirtschaftlichen Grenzerlös bezeichnen und folgendermaßen definieren:

$$GE_1 = p_1 + ex_1(p_1, \dots, p_4) \left[\frac{\eta_{x_1}(p_1, \dots, p_4)}{\eta_{p_1}} \right]^{-1}. \quad (4.2-4)$$

Dieser außenwirtschaftliche Grenzerlös muß positiv sein, damit ein Gleichgewicht existiert. Dies ist dann der Fall, wenn:

$$1 > \frac{ex_1}{x_1} \frac{1}{-\frac{\eta_{x_1} p_1}{\eta_{p_1} x_1}}. \quad (4.2-5)$$

Diese Bedingung kann erfüllt werden, wenn die Produkte Substitute sind, insbesondere die als ähnlich definierten Güter 1 und 3.

Auch wenn von einem effizienten Faktormarkt bzw. einer effizienten Produktion ausgegangen wird, zeigt die Optimalbedingung für Land H bei einer unilateralen Wettbewerbspolitik (4.2-3) an, daß es keine globale Effizienz geben kann, denn die Grenzrate der Transformation weicht vom negativen reziproken Preisverhältnis oder realen Austauschverhältnis ab, wenn das jeweilige Exportland einen Preissetzungsspielraum hat.

Wenn nicht exportiert wird ($ex_1 = 0$), d.h. bei Autarkie ist die Optimalbedingung:

$$GRT_{21} = \frac{dx_2}{dx_1} = -\frac{p_1}{p_2}. \quad (4.2-6a)$$

In diesem Fall führt die nationale Wettbewerbspolitik zu einer effizienten Situation. Es gibt keinen Außenhandel und die Produktion ist technisch effizient. Diese Situation ist aber für die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik, wo internationaler Handel aufgrund der Globalisierung angenommen werden muß, irrelevant.

Dasselbe Ergebnis erreicht man aber bei einem kleinen Land. Dann entspricht die Grenzrate der Transformation dem negativen reziproken Preisverhältnis aus einem anderen Grund. Das kleine Land kann die Weltmarktpreise nicht beeinflussen, d.h. es gilt:

$$\left[\frac{\mathcal{J}x_i(p_1, \dots, p_4)}{\mathcal{J}p_j} \right]^{-1} = 0, \quad \text{für alle } i \text{ und } j, \quad (4.2-6b)$$

Damit realisiert ein kleines Land ebenfalls wie ein autarkes Land die Optimalbedingung (4.2-6a). Es hat beim Territorialitätsprinzip keine Anreize, seine Wettbewerbspolitik in diesem Modell strategisch einzusetzen. Beide Länder können jedoch in einem Zwei-Länder-Modell nicht klein sein, wenn die Güter lebensnotwendig sind.

Für das andere Land F erhält man durch dieselben Überlegungen die Bedingungen für die ausländische nationale Effizienz, wenn es in seinem Exportsektor 4 wettbewerbspolitisch aktiv und im Sektor 3 nicht aktiv ist. Man ersetzt hierbei in Formel (4.2-3) 2 durch 3 und 1 durch 4 sowie H durch F und erhält folgende Optimalbedingung:

$$GRT_{34} = \frac{dx_3}{dx_4} = -\frac{p_4 + ex_4(p_1, \dots, p_4) \left[\frac{\mathcal{J}x_4(p_1, \dots, p_4)}{\mathcal{J}p_4} \right]^{-1}}{p_3}. \quad (4.2-7)$$

Die Lösung für das Spiel in den Strategievariablen p_1 und p_4 hängt davon ab, wie hoch die anderen Preise p_2 und p_3 sind. Diese Preise werden im folgenden den im sechsten Kapitel hergeleiteten Pareto-optimalen Preisen gleichgesetzt. Obwohl die Kooperationslösung in einem späteren Abschnitt hergeleitet wird, muß schon hier und in der folgenden Graphik darauf Bezug genommen werden, denn in diesem allgemeinen Gleichgewichts-

modell der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist die unilaterale Lösung vor der Kooperationslösung darzustellen, doch von letzterer abhängig.

Die Optimalbedingungen (4.2-3) und (4.2-7) legen implizit die jeweils optimale Preissetzung der einzelnen Länder bei gegebener, beliebiger Preissetzung des jeweils anderen Landes fest. Die nationalen Paretianischen Wohlfahrtsfunktionen kann man bei zwei Strategievariablen nur im zweidimensionalen Raum darstellen. Da die absolute Höhe der Zielfunktionen nicht definiert ist, ist die Darstellung als Paretianische Iso-Wohlfahrtskurven hilfreich. Die optimale Preissetzung des Landes H liegt in dem Punkt, wo die Gerade durch einen beliebigen Preis des anderen Landes die höchste Paretianische Iso-Wohlfahrtskurve berührt. Die Form dieser Kurven wird in Anhang A.2.4 hergeleitet.

Da beide Optimalbedingungen die Reaktion eines Landes auf die Preissetzung des anderen Landes festlegen, definieren sie implizit folgende Reaktionsfunktionen beider Länder:

$$\begin{aligned} p_1 &= RF^H(p_2, p_3, p_4) \quad \text{und:} \\ p_4 &= RF^F(p_1, p_2, p_3). \end{aligned} \tag{4.2-8}$$

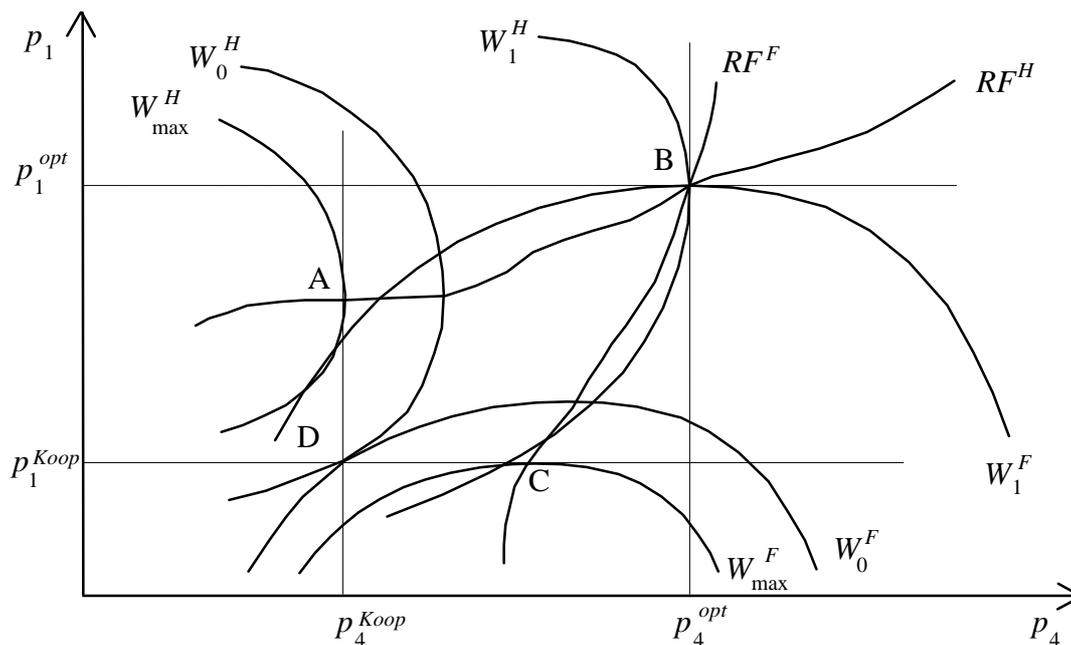
Die Form der Reaktionsfunktionen wird in Anhang A.2.5 analysiert. Die Lage der Reaktionsfunktionen hängt von p_2 und p_3 ab. Im folgenden wird von den Pareto-optimalen Preisen in den nicht-strategischen Sektoren 2 und 3 ausgegangen.

Damit eine Lösung existiert, müssen sich die Reaktionsfunktionen schneiden. Die Existenz des Gleichgewichts wird angenommen. Es kann sein, daß es beim Territorialitätsprinzip mit den Reaktionsfunktionen (4.2-8) ein Gleichgewicht nicht gibt. Weil man aber zeigen kann, daß ein stabiles und eindeutiges Gleichgewicht unter bestimmten Annahmen möglich ist, werden in der gesamten Arbeit beim Territorialitätsprinzip Reaktionsfunktionen unterstellt, die ein eindeutiges und stabiles Gleichgewicht erzeugen.

In Schaubild 4.2-2 wird das Resultat des wettbewerbspolitischen Spiels zwischen den Ländern aufgezeigt. Es liegt im Schnittpunkt beider Reaktionskurven RF^F und RF^H : in Punkt B. Die Kurven W_i^H und W_i^F stellen die Paretianischen Iso-Wohlfahrtskurven dar.

Dort, wo die Paretianischen Iso-Wohlfahrtskurven des Landes H parallel zur p_1 -Achse sind, liegt der für das Inland national effiziente Preis in Sektor 1 bei gegebenem Preis in Sektor 4. Umgekehrt gilt es für das Ausland. Durch diese Punkte gehen die Reaktionsfunktionen der Länder. Diese Funktionen geben an, welchen eigenen Preis das Inland bei beliebig gegebenem Preis des Auslandes durchsetzen möchte. Im Gleichgewicht muß der optimale Preis für das Inland derjenige Preis sein, zu dem das Ausland seinen optimalen Preis setzt, der wiederum den optimalen Preis des Inlandes zur Folge hat. Dies ist das Nash-Gleichgewicht des nicht-kooperativen Spiels der nationalen Wettbewerbspolitiken beim Territorialitätsprinzip. Graphisch findet man ihn im Schnittpunkt beider Reaktionsfunktionen.

Schaubild 4.2-2: Das wettbewerbspolitische Spiel beim Territorialitätsprinzip



Die Preise p_1^{koop} und p_4^{koop} sind die Pareto-optimalen Preise für die Welt ohne Faktorbewegung, wie sie in Kapitel 6 hergeleitet werden. Ein Abweichen von diesen Preisen ist beim Territorialitätsprinzip für jedes einzelne Land unilateral lohnend. Die Exporte des Gutes 1 für das Land H und des Gutes 4 für das Land F werden teilweise monopolisiert. Die Allokation ist, abgesehen von der Autarkielösung bei nicht kleinen Ländern, weltweit ineffizient, weil sie von den Pareto-optimalen Preisen abweicht.

Das Ausmaß der Monopolisierung hängt vom Offenheitsgrad der Branchen ab. Hat eine Branche einen großen Inlandsmarkt, wird das Land tendenziell eine strengere Wettbewerbspolitik durchführen als bei einem kleinen Inlandsmarkt. Auquier and Caves (1979) zeigen dies für die Partialanalyse, daß Länder mit kleinem inländischen Markt gegenüber ihren Exporten eher zu monopolisiertem Handel als große Länder neigen.¹⁷⁷ Allerdings muß man bedenken, daß die Größe der Märkte im allgemeinen Gleichgewicht nicht immer eindeutig definiert werden kann. Insbesondere hängt sie von den Preisen in allen anderen als den untersuchten Sektor ab. Deshalb ist es hier möglich, daß ein Land mit einem kleineren Inlandsmarkt eine strengere Wettbewerbspolitik hat als mit einem größeren.

Die Kreislaufeffekte, d.h. Rückwirkungen von anderen Märkten als die wettbewerbspolitisch strategisch regulierten Märkten, bringen in der allgemeinen Gleichgewichtsanalyse einen höheren Komplexitätsgrad. Gleichwohl sind die Ergebnisse ebenso scharf wie in der Partialanalyse. Sie sind allgemeiner, können aber analog zu den partialanalytischen Ergebnissen von Auquier and Caves (1979) dargestellt werden.

¹⁷⁷Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 563.

Multipliziert man (4.2-3) mit dem Preis p_2 , erhält man auf der linken Seite die Grenzkosten im allgemeinen Gleichgewicht für Gut 1:

$$MC = -p_2 \frac{d x_2}{d x_1}. \quad (4.2-9a)$$

Diese Grenzkosten kann man in Gleichung (4.2-3) einsetzen. Formt man diese Gleichung dann um, liefert es - ohne Indizes geschrieben - das partialanalytische Analogon:

$$\frac{p - MC}{p} = - \frac{ex \left[\frac{\eta_x}{\eta_p} \right]^{-1}}{p} = - \frac{\frac{ex}{x}}{\frac{\eta_x}{\eta_p} \frac{p}{x}} = - \frac{\frac{ex}{x}}{h}. \quad (4.2-9b)$$

Diese Gleichung legt implizit einen Preis fest, der sich im Partialmarkt bei einem Kollisionskoeffizient von $f = ex/x$ ergibt, der dem Ergebnis in Gleichung (4.2-2) beim Partialmarkt entspricht.

4.3 Zusammenfassung

Die Ansicht, daß das Territorialitätsprinzip als eine Mitursache für Außenhandelsmonopolisierung anzusehen ist, wie es in der Forschung überwiegend vertreten wird, konnte in allen drei gewählten Modellen bestätigt werden. Der Effekt, daß das Territorialitätsprinzip auch eine Importmonopolisierung als Gegenmacht zur Exportmonopolisierung erzeugt, konnte nur bei segmentierten Märkten nachgewiesen werden. Wenn Märkte integriert sind, d.h. eine perfekte Arbitrage zwischen den verschiedenen nationalen Märkten stattfindet und international einheitliche Preise erzwingt, findet nur eine Exportmonopolisierung statt. Die These, daß das Territorialitätsprinzip zu einer strengen Wettbewerbspolitik in allen Ländern führe, wird in keinem der hier gewählten Modelle bestätigt.

Bei segmentierten Märkten ist der Preis im Importland für die inländischen Konsumenten der inländischen Güter und der Importe am höchsten. Der Preis im Exportland für die Konsumenten in diesem Land ist am niedrigsten. Zwischen diesen beiden Preisen befindet sich der Weltmarktpreis, zu dem das Importkartell die Güter vom Exportkartell kauft. Alle drei Preise und die Allokation sind unbestimmt, weil ein bilaterales Außenhandelsmonopol vorliegt. Es kann sein, daß die weltweite Allokation effizient ist. Dies ist aber nur ein Sonderfall aus unendlich vielen Möglichkeiten. Alle anderen Fälle bedeuten eine weltweit ineffiziente Allokation.

Ein anderes Ergebnis erzielt man beim Territorialitätsprinzip, wenn Arbitrage zwischen den Märkten perfekt funktioniert. Es liegen dann integrierte Märkte vor, bei denen wettbewerbspolitische Maßnahmen eines Landes immer gleichzeitig die Preise im Ausland

beeinflussen. Preise sind international ausgeglichen. Die Ergebnisse von Auquier and Caves (1979) können für die Partialanalyse übernommen werden: für das Importland ist es optimal, eine strenge Wettbewerbspolitik gegenüber seinen eigenen Produzenten zu haben, da Importkartelle nicht durchgesetzt werden können oder wirkungslos bleiben. Für das Exportland ist die Optimalpolitik die, einen Kollusionskoeffizient in Höhe des Verhältnisses von Exporten zur Gesamtproduktion zu wählen. Ein bilaterales Monopol ist nicht die Folge, sondern eine monopolistische Situation im Export. Diese Situation ist weltweit ineffizient, weil die Grenzkosten zwischen den Ländern nicht ausgeglichen sind und die Preise nicht für alle Märkte den Grenzkosten entsprechen.

Das Ergebnis der Exportmonopolisierung gilt allgemein, ob ein partialanalytisches Modell mit steigenden Grenzkosten oder ein allgemeines Gleichgewicht mit steigenden Skalenerträgen gewählt wird. Beim allgemeinen Gleichgewicht mit steigenden Skalenerträgen ergeben sich gegenüber der Partialanalyse formal ähnliche Resultate. Auch wenn von einer technisch effizienten Produktion ausgegangen wird, ist weltweit die Allokation ineffizient, denn die Grenzrate der Transformation weicht vom negativen reziproken Preisverhältnis oder realen Austauschverhältnis ab. Dies gilt nur dann, wenn das jeweilige Exportland einen Preissetzungsspielraum hat. Ein kleines Land und ein Land bei Autarkie setzen die Grenzrate der Transformation dem negativen reziproken Preisverhältnis gleich.

Das wettbewerbspolitische Spiel zwischen den Ländern hat ein Gleichgewicht im Schnittpunkt der Reaktionskurven beider Länder. Die gleichgewichtigen Preise weichen von den Pareto-optimalen ab. Die Märkte werden im Export monopolisiert. Das Ausmaß der Exportmonopolisierung hängt von der Lage und der Form der in- und ausländischen Reaktionsfunktionen ab. Der Offenheitsgrad der jeweiligen Branchen und die Situation in allen Märkten bestimmt das Gleichgewicht. Deshalb weicht dieses Ergebnis quantitativ vom partialanalytischen Resultat ab und berücksichtigt komplexere Zusammenhänge.

Fünftes Kapitel

Nationale Wettbewerbspolitiken beim Auswirkungsprinzip

Das Auswirkungsprinzip ist ein umstrittenes Prinzip. Beim Auswirkungsprinzip werden nämlich die extraterritorialen Rechtsdurchsetzungsmängel als eine Ursache dafür angesehen, daß dieses Kollisionsprinzip nicht zu wünschenswerten Ergebnissen führt. Drei Möglichkeiten der extraterritorialen Rechtsdurchsetzung bzw. des Mangels an einer solchen werden in diesem Abschnitt analysiert. Ist eine extraterritoriale Rechtsdurchsetzung überhaupt nicht möglich, entspricht das Auswirkungsprinzip dem Territorialitätsprinzip, denn in diesem Fall kann jedes Land nur gegenüber seinen eigenen Unternehmen aktiv werden. Dies ist also bereits analysiert worden.

Die erste Alternative besteht darin, daß das Auswirkungsprinzip zwar gilt, aber das jeweilige Importland seine Politik gegenüber Exporteuren nicht durchsetzen kann. Es wird gezeigt, daß in diesem Fall der Außenhandel monopolisiert wird. Die weltweite Allokation wird durch die monopolisierten Exporte verzerrt. Bei integrierten Märkten ergibt sich dieselbe Wettbewerbspolitik und Allokation wie beim Territorialitätsprinzip. Nur im Falle segmentierter Märkte gibt es keine Importmonopsonisierung.

Die zweite Alternative besteht darin, daß das Auswirkungsprinzip zwar gegenüber Exporteuren anwendbar ist, eine extraterritoriale Durchsetzung der Politik gegenüber Importeuren aber nicht möglich ist. Diese Alternative entspricht dem heutigen Auswirkungsprinzip, denn unter diesem Prinzip kann nicht gegen Importbeschränkungen vorgegangen werden¹⁷⁸. Wenn Märkte segmentierbar sind, hat das Importland den Anreiz, den Handel zu monopsonisieren. Der Außenhandel ist in diesem Fall durch Nachfragemacht geprägt, die weltweite Allokation verzerrt. Wenn die Märkte wegen der Arbitrage nicht segmentiert sind, resultiert trotz unvollständiger extraterritorialer Rechtsdurchsetzung eine strenge Wettbewerbspolitik in jedem Land. Die Allokation ist im Partialmarkt weltweit effizient. Diese partialanalytischen Ergebnisse sind nicht mit den Resultaten im Rahmen des allgemeinen Gleichgewichts identisch. Steigende Skalenerträge spielen in Letzterem eine Rolle. Zwar kann wegen der internationalen Arbitrage keine Monopsonmacht aufgebaut werden, doch wird die Wettbewerbspolitik durch das Importland gegenüber Unternehmen aus dem Exportland derart streng gestaltet, daß sie zu niedrigeren Preisen gezwungen werden als die weltweit effizienten Preise.

Die dritte Alternative besteht darin, daß es keine Durchsetzungsprobleme gibt. Sowohl gegen Exporteure als auch gegen Importeure kann jedes Land seine Wettbewerbspolitik

¹⁷⁸Vgl. Ulrich Immenga (1996), S. 597.

extraterritorial durchsetzen. In diesem Fall ist weder eine Monopolisierung des Exports noch eine Monopsonisierung des Imports möglich. Alle Länder haben den Anreiz, eine strenge Wettbewerbspolitik zu realisieren. Weltweit wird eine unverzerrte Allokation nur im Partialmarkt erreicht. Beim allgemeinen Gleichgewicht tritt wiederum der Effekt auf, daß die Wettbewerbspolitik des Importlandes zu streng ist und die ausländischen Exportunternehmen zu niedrige Preise erzielen.

Das Auswirkungsprinzip und das Territorialitätsprinzip werden miteinander verglichen. Als Vergleichsmaßstab dienen die aus der katholischen Soziallehre abgeleiteten Kriterien der Effizienz, der Verteilung und der Wettbewerbsfreiheit. Das Kriterium der Subsidiarität kann nicht angewandt werden, da beide Kollisionsprinzipien dezentrale Politiken implizieren und damit von der Subsidiarität her gleichwertig sind.

5.1 Probleme bei der extraterritorialen Rechtsdurchsetzung

Probleme bei der Rechtsdurchsetzung im Zusammenhang mit dem Auswirkungsprinzip werden immer wieder genannt. Diese Schwierigkeiten können damit zusammenhängen, daß Informationen über ausländische Unternehmen nicht erhalten werden können.¹⁷⁹ Eine umfassende Untersuchung dieses Aspekts des Auswirkungsprinzip mit allen möglichen Schattierungen von einer vollkommenen Durchsetzung bis hin zu einer gänzlich fehlenden Durchsetzbarkeit über alle mögliche Zwischenstufen würde den Rahmen der Arbeit sprengen. Deshalb werden zwei gewichtige Probleme alternativ aufgegriffen. Das erste Problem besteht darin, daß gegenüber Exportbeschränkungen nicht durchgegriffen werden kann, das zweite darin, daß gegenüber Importbeschränkungen kein Durchgriff möglich ist. Dies erscheint für das Thema angemessen, denn durch diese Analyse wird deutlich, wo Probleme der Durchsetzung anzusiedeln sind und wie man diese durch eine geeignete Internationalisierung der Wettbewerbspolitik lösen kann.

5.1.1 Fehlende Durchsetzung gegenüber Exportbeschränkungen

Wenn nur gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen im Export extraterritorial nicht vorgegangen werden kann, heißt es, daß das Exportland solche im Import verhindert kann. Wird eine extraterritoriale Rechtsanwendung akzeptiert und ist die Durchsetzung nur bei den Importen möglich, werden allein die Exportbeschränkungen praktiziert.

Streng genommen ist diese Politik nicht ganz das in der Realität vorzufindende Auswirkungsprinzip. Dieses Prinzip kann nicht gegen importbeschränkende Praktiken angewandt werden, denn die Importbeschränkungen wirken sich wettbewerbsrechtlich nicht im Exportland, sondern im Importland aus.¹⁸⁰ Gleichwohl ist dies in der Systematik der Analyse eine zu untersuchende Politikalternative. Ferner wenden die USA jedoch, um ein

¹⁷⁹Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 209; Ulrich Immenga (1996), S. 597.

¹⁸⁰Vgl. Ulrich Immenga (1996), S. 597.

Beispiel zu nennen, ihre eigenen Wettbewerbsgesetze sowohl an, wenn ausländische Exporteure den Wettbewerb einschränken, als auch, wenn ausländische Märkte für US-amerikanische Unternehmen abgeriegelt werden.¹⁸¹

Die Maximierung der Wohlfahrt des Exportlandes (3.1.4-1) nach dem heimischen Konsum ergibt dieselbe Bedingung erster Ordnung wie beim Territorialitätsprinzip (4.1-1a). Das Exportland erstrebt in seinem Inland vollkommene Konkurrenz und einen inländischen Konsumentenpreis, der den Grenzkosten entspricht (4.1-1b). Das Importland maximiert wie beim Territorialitätsprinzip seine Wohlfahrt (3.1.4-2) nach der inländischen Konsummenge und erstrebt ebenfalls den Ausgleich von Preis und inländischen Grenzkosten (4.1-2b). Das Importland möchte wie das Exportland im Inland vollkommene Konkurrenz erreichen.

Die Wettbewerbspolitik gegenüber den Exporteuren bestimmt das Exportland, denn das Importland kann nicht gegen diese extraterritorial vorgehen. Die Politik gegenüber den Importeuren bestimmt ebenfalls das Exportland, weil es gegen Importbeschränkungen extraterritorial vorgehen kann.

Die Maximierung der Wohlfahrt des Exportlandes (3.1.4-1) nach der Exportmenge liefert:

$$\frac{\partial W^*}{\partial EX^*} = -MC^*(X^*) + \left(P_w + \frac{\partial P_w}{\partial EX^*} EX^* \right) = 0. \quad (5.1.1-1a)$$

Das Exportland kann für den Export eine monopolistische Stellung ausnutzen. Folgender implizit definierter monopolistischer Aufschlag auf die Grenzkosten ist optimal:

$$P_w + \frac{\partial P_w}{\partial EX^*} EX^* = MC^*(X^*). \quad (5.1.1-1b)$$

Für das Exportland ist es wohlfahrtsmaximal, den Preis den Grenzkosten im Inland für die inländischen Konsumenten anzugleichen, für das Ausland aber einen höheren Preis zu fordern. Dieser ist der Monopolpreis für den Exportmarkt, wobei die Grenzkosten der Gesamtmenge dem Exportgrenzerlös gleichgesetzt werden. Eine andere Preissetzung als diese führt zu einer niedrigeren Wohlfahrt des Exportlandes. Das Exportland erstrebt ein Außenhandelsmonopol wie Formel (3.1.3-17). Dies realisiert es, indem alle Wettbewerbsbeschränkungen zwischen den Exporteuren erlaubt werden.

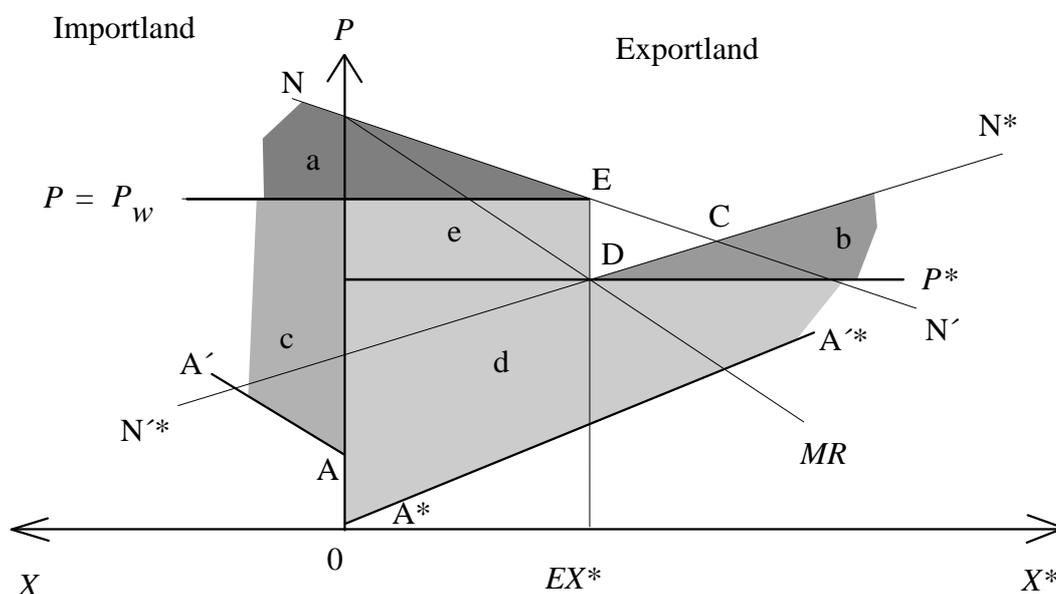
Weil das Exportland Wettbewerbsbeschränkungen im Importland bestimmen darf, wird es den Wettbewerb zwischen den Importeuren bestimmen. Wenn der Wettbewerb unter den Importeuren nicht eingeschränkt wird, haben sie die höchste Zahlungsbereitschaft.

¹⁸¹Vgl. James R. Atwood (1987), S. 155.

Der Grenzerlös in (5.1.1-1b) ist dann am höchsten und existiert als Funktion. Damit wird das Exportland alle Wettbewerbsbeschränkung zwischen den Importeuren verbieten.

Im nicht-kooperativen Gleichgewicht beim Auswirkungsprinzip ohne Rechtsdurchsetzung gegenüber den Exportbeschränkungen wird die wettbewerbspolitische Kombination von Fall 2 in Tabelle 3.1.1-1 realisiert, denn die Wettbewerbspolitik ist gegenüber den Exporteuren lasch, gegenüber den Importeuren streng. Schaubild 5.1.1-1 zeigt die Allokation auf dem Markt mit Segmentierung. Eine ähnliche Darstellung, ohne den Exportmarkt in den Gesamtmarkt einzubetten, findet man bei Scherer (1994), Seite 44.

Schaubild 5.1.1-1: Exportbeschränkung beim Auswirkungsprinzip ohne Durchsetzung gegenüber Exportbeschränkungen



Der Weltmarktpreis P_w entspricht dem Importpreis des Importlandes P . Im Exportland ist der Konsumentenpreis P^* niedriger als im Importland. Aus dem Export erwirtschaftet das Exportland zusätzliche Renten in Höhe der Fläche e . Die Wohlfahrt im Inland wird durch die Konsumentenrente b und die Produzentenrente d und e wiedergegeben. Das Importland hat eine strenge Wettbewerbspolitik und erhält nur eine Konsumentenrente in Höhe von a und eine Produzentenrente in Höhe von b . Der weltweite Wohlfahrtsverlust ist CDE . Für das Exportland ist diese Wettbewerbspolitik deshalb zweitbest, weil durch eine perfekte Preisdiskriminierung auch der Wohlfahrtsverlust CDE durch das Exportland als Rente erwirtschaftet werden könnte, doch mit einem einheitlichen Preis für alle Exporte nicht erreichbar ist.

Das Ergebnis beim Auswirkungsprinzip ohne Durchsetzung bei den Exportbeschränkungen ist nicht weltweit effizient. Es ergibt sich ein Wohlfahrtsverlust, wenn die Märkte segmentiert sind. Die Wettbewerbspolitik wird strategisch eingesetzt. Im Vergleich zum Territorialitätsprinzip bei segmentierten Märkten ist die Allokation eindeutig. Es hat ent-

weder höhere oder niedrigere Monopolgewinne. Es herrscht mehr Wettbewerbsfreiheit, denn nur eine Marktseite ist im Außenhandel monopolisiert, nämlich die Exportseite.

Wenn die Lösung beim Territorialitätsprinzip ineffizient ist, ist das Auswirkungsprinzip dem Territorialitätsprinzip wegen der höheren Wettbewerbsfreiheit vorzuziehen, es sei denn das Territorialitätsprinzip erlaube eine Einkommensverteilung mit niedrigeren Gewinnen, was leicht der Fall sein kann. Wenn die Monopolgewinne beim Territorialitätsprinzip niedriger als beim Auswirkungsprinzip sind und die Situation ineffizient ist, kann das Territorialitätsprinzip darüberhinaus gegenüber dem Auswirkungsprinzip eine Pareto-Verbesserung darstellen und ist damit sogar aus Effizienzgründen vorzuziehen. Ist die Situation beim Territorialitätsprinzip effizient, dann ist das Territorialitätsprinzip aus Effizienzgründen vorzuziehen. Der Vergleich zwischen Auswirkungsprinzip und Territorialitätsprinzip fällt nicht eindeutig aus, denn die Allokation beim Territorialitätsprinzip ist nicht eindeutig bestimmbar.

Bei nicht segmentierbaren bzw. integrierten Märkten ergibt sich ein leicht verändertes Bild. Das Exportland kann seine Wettbewerbspolitik nicht für Exporte und den inländischen Absatz unabhängig voneinander setzen. Importbeschränkungen können wegen der Arbitrage nicht wirksam sein. Das Exportland muß nicht gegen diese wettbewerbspolitisch aktiv werden. Dennoch kann das Exportland seine Wettbewerbspolitik gegenüber den Exporteuren festlegen, wie beim Territorialitätsprinzip. Es ergibt sich dieselbe Situation wie beim Territorialitätsprinzip bei nicht segmentierten Märkten und damit dieselbe Wettbewerbspolitik und Allokation. Schaubild 4.2-1 gilt deshalb auch für das Auswirkungsprinzip bei Mangel an extraterritorialer Rechtsdurchsetzung gegenüber Exportbeschränkungen. Es wird daher nicht wiederholt. Das Territorialitäts- und das Auswirkungsprinzip sind bei diesen Voraussetzungen gleichwertig.

Dasselbe Argument, das beim Partialmarkt und integrierten Märkten gilt, ist auch für das allgemeine Gleichgewicht anwendbar. Das Auswirkungsprinzip beim Mangel an extraterritorialer Rechtsdurchsetzung gegenüber Exporteuren entspricht bei integrierten Märkten dem Territorialitätsprinzip, weil das Exportland die Wettbewerbspolitik gegenüber den Exporteuren festlegt. Ob Wettbewerbsbeschränkungen zwischen den Importeuren wegen der Arbitrage unterbunden bzw. unterlaufen werden oder extraterritorial durch die Wettbewerbspolitik des Exportlandes verhindert werden, ist gleichgültig.

Arbitrage aufgrund integrierter Märkte, anders gesagt aufgrund von Freihandel, ersetzt wettbewerbspolitische Maßnahmen. Insofern wird die Ansicht aus der Literatur bestätigt, daß Freihandel als Ersatz für eine Wettbewerbspolitik diene,¹⁸² allerdings nur insoweit es sich um den Wettbewerb zwischen den Importeuren und damit zwischen Importen und

¹⁸²Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 198; Bernard M. Hoekman and Petros C. Mavroidis (1994), S. 123-124.

importkonkurrierenden Unternehmen handelt. Die Monopolisierung des Exports wird durch Freihandel nicht verhindert.

Schaubild 4.2-2, das für das Territorialitätsprinzip gilt, ist damit auch beim Auswirkungsprinzip anwendbar. Im Schnittpunkt der Reaktionsfunktionen (Punkt B) findet man das nicht-kooperative Gleichgewicht als Ergebnis, das beim Auswirkungsprinzip zu erwarten ist, wenn Exportbeschränkungen nicht verhindert werden können.

5.1.2 Fehlende Durchsetzung gegenüber Importbeschränkungen

Wenn beim Auswirkungsprinzip nur die Rechtsdurchsetzung gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen beim Import nicht funktioniert, kann die Wettbewerbspolitik des Importlandes extraterritorial den Wettbewerb zwischen den ausländischen Exporteuren bzw. dahinter stehenden Produzenten beeinflussen. Das Ergebnis ist, daß nur der Importwettbewerb beschränkt wird.

Im beiden Ländern wird bei internationaler Marktsegmentierung weiterhin die jeweilige Wohlfahrtsfunktion (3.1.4-1) und (3.1.4-2) maximiert. Wie beim Fehlen der extraterritorialen Rechtsdurchsetzung gegenüber Exportbeschränkungen ist es für die einzelnen Länder optimal, daß der Wettbewerb im jeweils heimischen Markt vollkommen ist. Es gilt (4.1-1b) und (4.1-2b).

Der Außenhandel wird durch die Wettbewerbspolitik des Importlandes geprägt. Weil nämlich Wettbewerbsbeschränkungen im Import durch das Exportland nicht bekämpft werden können, ist allein das Importland für diese zuständig. Wettbewerbsbeschränkungen im Export können dagegen durch das Importland bestimmt werden, denn es hat die Möglichkeit, extraterritorial gegen diese vorzugehen.

Beim Wettbewerb im Import geht es um die Höhe der Importe, die realisiert wird. Die Wohlfahrt des Importlandes (3.1.4-2) wird nach dem Import abgeleitet:

$$\frac{\partial W}{\partial IM} = MC(X) - \left(P_w + \frac{\partial P_w}{\partial IM} \right) = 0. \quad (5.1.2-1a)$$

Als Optimalbedingung ergibt sich für das Importland ein Ausgleich der Grenzausgaben im Außenhandel mit den inländischen Grenzkosten:

$$P_w + \frac{\partial P_w}{\partial IM} = MC(X). \quad (5.1.2-1b)$$

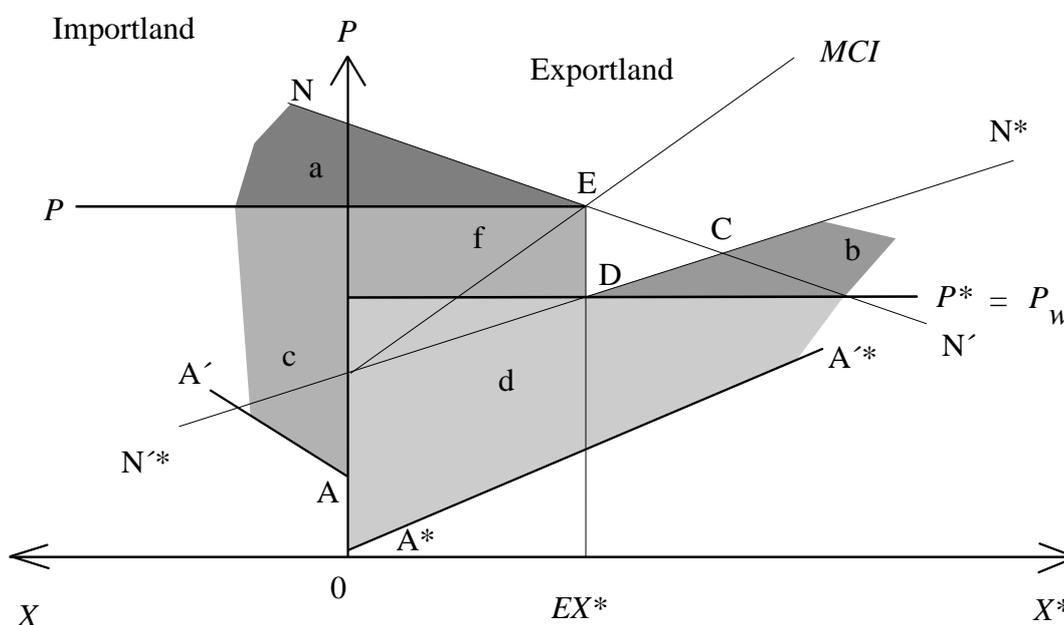
Dies entspricht einem Außenhandelsmonopson ohne Monopolmacht im Inland, wie Formel (3.1.3-30) es angibt. Das Importland erstrebt die monopsonistische Ausnutzung der ausländischen Angebotsfunktion als eine Grenzausgabenfunktion. Die Grenzausgaben in (5.1.2-1b) sind am geringsten (und existieren als solche), wenn der Wettbewerb im Export vollkommen ist, d.h. die ausländischen Exporteure zu einem Preisnehmerverhalten

gezwungen werden. Das Importland möchte deshalb ihnen gegenüber eine strenge Wettbewerbspolitik haben.

Das Importland setzt seine Preise wohlfahrtsmaximal, wenn die inländischen Konsumenten einen Preis in Höhe der Grenzkosten, Importunternehmen jedoch einen niedrigeren Importpreis zahlen. Dieser Preis entspricht dem Monopsonpreis für den Importmarkt. Die Grenzkosten der Gesamtmenge werden den Grenzausgaben gleichgesetzt. Eine andere Preissetzung als diese führt zu einer niedrigeren Wohlfahrt des Importlandes. Diese Ziele erreicht das Importland, indem es gegenüber den eigenen heimischen Produzenten eine strenge, gegenüber Importeuren aus dem eigenen Land eine lasche und gegenüber ausländischen Exporteuren eine strenge Wettbewerbspolitik realisiert. Das Exportland hat eine strenge inländische Wettbewerbspolitik und keine Wettbewerbspolitik gegenüber internationalen Wettbewerbsbeschränkungen. Das Ergebnis ist Fall 3 Tabelle 3.1.1-1.

Schaubild 5.1.2-1 zeigt die Allokation beim Auswirkungsprinzip und Wettbewerbsbeschränkungen beim Import, wenn die Rechtsdurchsetzung gegen Importbeschränkungen unmöglich ist. Die Wettbewerbspolitik ist gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen zwischen den Importeuren lasch. Exportbeschränkungen werden durch das Importland wirksam bekämpft. Eine Graphik zum Importkartell, die nicht den Gesamtmarkt berücksichtigt, findet man bei Scherer (1994) auf Seite 55.

Schaubild 5.1.2-1: Auswirkungsprinzip ohne Durchsetzung gegenüber Importbeschränkungen



Die Wettbewerbspolitik im Importland zwingt die Produzenten zum Preisnehmerverhalten. Ihre Angebotsfunktion ist AA' . Die Produzenten im Exportland werden durch die

Wettbewerbspolitik des Exportlandes zum Preisnehmerverhalten gezwungen. Die Angebotsfunktion aller Ausländer ist $A^*A'^*$. Das Importkartell, kann in seiner Stellung als Außenhandelsmonopsonist die ausländische Nettoangebotsfunktion N'^*N^* im rechten Quadranten als gegeben annehmen. Im Importland ist die Überschußnachfrage NN' . Weil im Importland das Importkartell wegen der strengen inländischen Wettbewerbspolitik Preisnehmer ist, nimmt es diesen Preis als Parameter. Die inländischen Produzenten nehmen den Preis des Importeurs ähnlich wie Stackelbergfolger als gegeben an.

Das Importkartell setzt seinen Preis in Höhe der Grenzausgaben. Dies ist in Punkt E erfüllt und ergibt für das Handelsunternehmen den Einkaufspreis P^* und den Verkaufspreis P . Der Gewinn des Importkartells ist die Fläche f. Die Konsumentenrente im Inland beläuft sich auf die Fläche a. Die Produzentenrente ist die Fläche c. Die Ausländer haben als Produzentenrente die Fläche d und als Konsumentenrente die Fläche b. Ohne Durchsetzung gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen im Import kommt es beim Auswirkungsprinzip nicht zum Ausgleich von in- und ausländischen Grenzkosten. Es wird global keine technische Effizienz erreicht.

Das Auswirkungsprinzip ist in diesem Fall weltweit ineffizient, genauso wie im Allgemeinen das Territorialitätsprinzip. Wiederum ist beim Auswirkungsprinzip die Allokation eindeutig, hat eine andere Verteilung der Einkommen als das Territorialitätsprinzip und mehr Wettbewerbsfreiheit zur Folge, nur diesmal auf der Exportseite. Das Auswirkungsprinzip ist dem Territorialitätsprinzip wegen der höheren Wettbewerbsfreiheit vorzuziehen, wenn das Territorialitätsprinzip zu einer ineffizienten Situation mit gleich hohen oder höheren Monopolgewinnen führt.

Das Territorialitätsprinzip ist nach Effizienz Gesichtspunkten vorzuziehen, wenn es eine effiziente Situation hervorruft oder eine Pareto-Verbesserung gegenüber dem Auswirkungsprinzip darstellt. Nach Verteilungsgesichtspunkten wird das Territorialitätsprinzip vorgezogen, wenn es nach der Effizienz nicht mit dem Auswirkungsprinzip verglichen werden kann, aber niedrigere Monopolgewinne erzeugt. Der Vergleich zwischen dem Auswirkungs- und dem Territorialitätsprinzip ist nicht eindeutig, da die Allokation beim Territorialitätsprinzip nicht eindeutig ist.

Die Situation ändert sich, wenn die Marktsegmentierung aufgrund von perfekter Arbitrage nicht möglich ist. Wettbewerbsbeschränkungen sind in diesem Fall beim Import wirkungslos bzw. nicht existent. Das Importland ist berechtigt, den Wettbewerb der Exporteure untereinander zu regeln. Es wird eine strenge Wettbewerbspolitik gegenüber diesen durchsetzen wollen, kann aber kein Importkartell bilden.

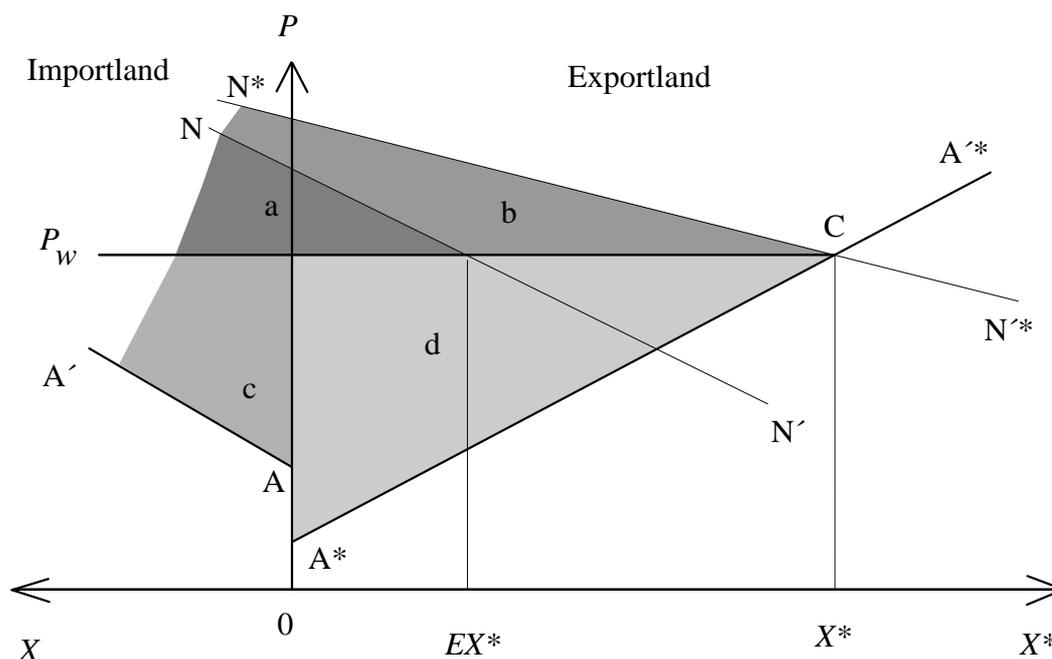
Wie in Anhang A.3.1 gezeigt wird, ist es für das Importland optimal, gegenüber den Exportunternehmen und ausländischen Produzenten extraterritorial eine strenge Wettbewerbspolitik zu haben. Das Importland kann f^* auf folgende Höhe festlegen:

$$f^* = 0 \quad \text{und:} \quad P^* = MC^*(X^*). \quad (5.1.2-2)$$

Im Inland ist für das Importland unverändert vollkommene Konkurrenz optimal (4.2-1).

Schaubild 5.1.2-2 zeigt die Situation bei integrierten Märkten und dem Auswirkungsprinzip ohne Rechtsdurchsetzung bei den Wettbewerbsbeschränkungen im Import. Es ist die Lösung wie bei vollkommener Konkurrenz im In- und Ausland. Im Importland gibt es die Angebotsfunktion AA' , im Exportland $A^*A'^*$. Das Gleichgewicht liegt in Punkt C und damit im Schnittpunkt der Weltnachfragefunktion $N^*N'^*$ mit der Angebotsfunktion $A^*A'^*$. Die Konsumentenrenten sind im Importland a, im Exportland b und die Produzentenrenten c, und d. Eine weitere Steigerung der Summe aus den Konsumenten- und Produzentenrenten ist nicht möglich. Es entsteht kein Wohlfahrtsverlust.

Schaubild 5.1.2-2: Auswirkungsprinzip bei international einheitlichen Preisen ohne Durchsetzung gegenüber Importbeschränkungen



Wenn gleichzeitig das Auswirkungsprinzip gilt, die Märkte integriert sind und eine extraterritoriale Rechtsdurchsetzung nur gegenüber Exportbeschränkungen möglich ist, hat man Bedingungen, die - vereinfachend - ziemlich genau dem entsprechen, was in der Realität das Auswirkungsprinzip leisten kann und was unter Globalisierung verstanden wird, nämlich einen einheitlichen Weltmarkt ohne Transaktionskosten. Wenn man im Rahmen einer Partialmarktanalyse argumentiert, wird eine weltweite Effizienz erreicht.

Dies bestätigt die Auffassung, daß die nationalen Wettbewerbspolitik ausreichen¹⁸³ bzw. daß das Auswirkungsprinzip zu einem Wettlauf der Länder um die richtige Wettbewerbspolitik führt, bei dem die richtige Wettbewerbspolitik sich durchsetzt¹⁸⁴. Das Auswirkungsprinzip ist in diesem Fall integrierter Märkte dem Territorialitätsprinzip immer aus Effizienzgründen überlegen.

Wendet man sich dem allgemeinen Gleichgewicht mit steigenden Skalenerträgen zu, bedeutet das Auswirkungsprinzip, daß das Importland berechtigt ist, den Wettbewerb im Ausland bei seinen Importgütern zu regeln. Land H regelt damit den Wettbewerb in Sektor 4 und Land F in Sektor 1. Die Rollen werden gewissermaßen gegenüber dem Territorialitätsprinzip vertauscht. Das Ergebnis, das daraus resultiert, entspricht im Gegensatz zu den Analysen des Territorialitätsprinzips nicht dem partialanalytischen Resultat. Dadurch, daß das jeweilige Importland den Wettbewerb im Ausland regelt und steigende Skalenerträge existieren und ein allgemeines Gleichgewicht betrachtet wird, existieren keine Untergrenzen im Preisnehmerverhalten. Jedes Land kann für den jeweiligen Importsektor zwar kein Importkartell bilden, denn es wird perfekte Arbitrage unterstellt. Eine Preisdifferenz zwischen In- und Ausland ist nicht aufrecht zu halten. Die Wettbewerbspolitik kann aber derart streng gegenüber Exporteuren aus dem anderen Land geregelt werden, daß diese auch unterhalb des Pareto-optimalen Preises noch anbieten.

Die Optimalbedingungen eines Landes beim Auswirkungsprinzip und einer Durchsetzung der Wettbewerbspolitik gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen im Export werden durch die Maximierung der Paretianischen Wohlfahrtsfunktion (3.2.2-19) ermittelt unter folgenden Nebenbedingungen: 1) der Ausgaben/Einnahmen-Restriktion (3.2.2-20), 2) der Gütermarkträumung (3.2.2-21) und 3) der Faktormarkträumung (3.2.2-22). Das Importland maximiert seine nationale Paretianische Wohlfahrtsfunktion nach dem ausländischen Preis (p_4 für das Land H), weil es seine Wettbewerbspolitik gegen Exportunternehmen durchsetzen kann.

Weitere Restriktionen sind die von den ausländischen Unternehmen mindestens geforderten Preise:

$$\begin{aligned} p_3 &\geq p_3^{\min} \quad \text{und:} \\ p_4 &\geq p_4^{\min}. \end{aligned} \tag{5.1.2-3}$$

Die mindestens geforderten Preise sind Preise, unter die die Unternehmen Verluste machen und deshalb nichts anbieten würden. Diese entsprechen bei steigenden Skalenerträge nicht den Grenzkosten. Sie sind von den Faktorpreisen abhängig.

Die Wohlfahrt des Importlandes hängt vom Importpreis ab. Wenn dieser steigt, ist eine Minderung der Wohlfahrt zu erwarten. Weil ein allgemeines Gleichgewicht analysiert

¹⁸³Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 208.

¹⁸⁴Vgl. Hans Peter Seitel (1996), S. 896; Heinz Hauser and Rainer E. Schöne (1994), S. 210-211.

wird, gilt dies nicht allgemein. Für die Ableitung der Wohlfahrt des Landes H ergibt sich wie im Anhang A.3.2 hergeleitet wird:

$$\frac{\partial W^H}{\partial p_4} = I^H \left(p_1 \frac{\partial x_1}{\partial p_4} + p_2 \frac{\partial x_2}{\partial p_4} - \sum_{h \in H} d_4^h \right) \leq 0. \quad (5.1.2-4)$$

Dies ist nicht die vollständige Optimalbedingung, weil die Restriktion (5.1.2-3) beachtet werden muß. Wenn das Gleichheitszeichen gilt, wird eine Lösung erreicht. Gilt das Ungleichheitszeichen, ist die Restriktion bindend.

Wenn die Grenzwohlfahrt negativ ist, lohnt es sich für das Importland, den Importpreis so weit es irgend geht, zu drücken. Die Preisrestriktion ist damit bindend. Es ergibt sich eine Randlösung. Meistens oder im Normalfall wird man davon ausgehen können, daß die Wohlfahrt des Importlandes bei steigendem Importpreis sinkt. Daher ergibt sich bei der extraterritorialen Rechtsdurchsetzung der optimalen Politik für das Importland bei normaler Reaktion folgende Randlösung:

$$\begin{aligned} p_1 &= rf^F(p_2, p_3, p_4) = p_1^{\min} \quad \text{und:} \\ p_4 &= rf^H(p_1, p_2, p_3) = p_4^{\min}. \end{aligned} \quad (5.1.2-5a)$$

Im Gegensatz zu den Reaktionsfunktionen beim Territorialitätsprinzip in Formel (4.2-8), die sich möglicherweise nicht schneiden, existiert ein Gleichgewicht beim Auswirkungsprinzip immer, weil eine Randlösung wie (5.1.2-5a) stets möglich ist. Die Kosten begrenzen in jedem Fall den Preissetzungsspielraum nach unten hin.

Die ersten Summanden in der Klammer von (5.1.2-4) stellen den Produktionssubstitutionseffekt dar, analog zu dem im Anhang für den Preis p_1 durch (A.2.3-9) definierten *PSE*. Da dieser Produktionseffekt in (5.1.2-4) negativ sein kann, ist eine Randlösung nicht immer das Resultat. Setzt man in diese Optimalbedingung das Gleichheitszeichen, werden implizit folgende Reaktionsfunktionen rf^I festgelegt, wenn eine innere Lösung erreichbar ist:

$$\begin{aligned} p_1 &= rf^F(p_2, p_3, p_4) \quad \text{und:} \\ p_4 &= rf^H(p_1, p_2, p_3). \end{aligned} \quad (5.1.2-5b)$$

Ob eine Rand- oder innere Lösung erreicht wird, beide Lösungen sind wie die Reaktionsfunktionen beim Territorialitätsprinzip (4.2-8) von den Preisen p_2 und p_3 abhängig. Wiederum wird davon ausgegangen, daß diese beiden Preise in den wettbewerbspolitisch nicht aktiven Sektoren der Höhe der Pareto-optimalen Preise entsprechen.

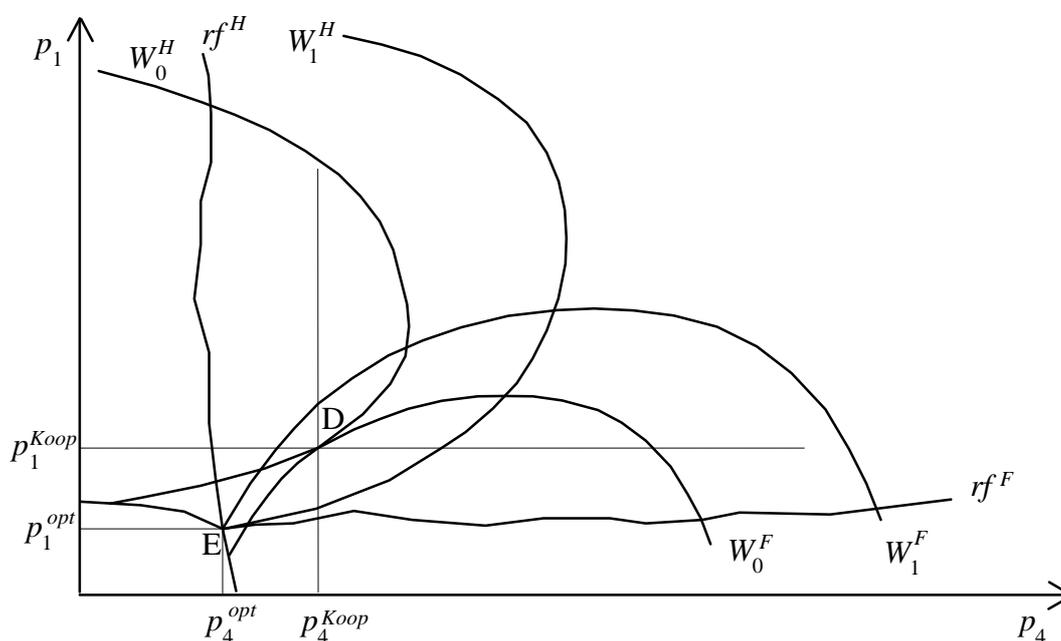
In Schaubild 5.1.2-3 ist die Situation beim Auswirkungsprinzip ohne extraterritorialer Durchsetzung gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen im Import dargestellt. Die Reaktionskurven verlaufen unterhalb bzw. links der in Kapitel 6 hergeleiteten Pareto-optima-

len Preise p_1^{Koop} und p_4^{Koop} , weil nur Preise unterhalb dieser Höhe Verluste bringen können. Im Schnittpunkt dieser beiden Reaktionskurven ist der Gleichgewichtspunkt E als Nash-Gleichgewicht (p_1^{opt}, p_4^{opt}) eingezeichnet.

In dieser Graphik ist die Randlösung für beide Länder dargestellt. Die Wettbewerbspolitik ist in jedem Land für die Exporteure des anderen Landes so streng, wie es irgend geht. Deshalb sind die Reaktionsfunktionen in dieser Graphik die Grenzen der Iso-Wohlfahrtskurven. Im Gleichgewicht sind die beiden Iso-Wohlfahrtskurven W_1^H und W_1^F nicht tangential. Deshalb liegt kein Pareto-Optimum vor.

Schaubild 5.1.2-3: Auswirkungsprinzip ohne Durchsetzung gegenüber

Importbeschränkungen



Die Preise müssen nicht auf das Pareto-optimale Niveau p_1^{Koop} und p_4^{Koop} gesenkt werden. Sie können niedriger liegen. Durch das allgemeine Gleichgewicht kommen nämlich die Faktormärkte zum Tragen. Die Faktorpreise können sich bei der ersten Modellierung der Faktorpreise anpassen, denn sie folgen dem Preisgefüge nach (3.2.2-16).

Bei der zweiten Modellierung können die Preise sinken, weil im Pareto-Optimum manche Gewinne wegen (3.2.2-18) positiv sein können. Aufgrund der steigenden Skalenerträge sind für das Erreichen eines Pareto-optimalen Zustandes Gewinne sogar erforderlich. In diesem Fall sind die Gewinne effizienzsteigernd und erwünscht. Die Faktorpreise müssen dementsprechend diese Gewinne ermöglichen. Wenn ein Produzent in einem Sektor mit solchen Gewinnen ist, kann das Importland durch seinen extraterritorialen wettbewerbspolitischen Eingriff diese Gewinne schmälern und dadurch die Terms-of-Trade beeinflussen, obwohl eine Wettbewerbsbeschränkung auf der Importseite ausgeschlossen ist.

Die Monopsonmacht stammt hier nicht von Wettbewerbsbeschränkungen auf der Importseite, sondern von der extraterritorial tätigen Wettbewerbspolitik des Importlandes. Wettbewerbspolitik kann nicht nur zu wenig Wettbewerb erzeugen, sondern auch zu viel.

Beim Auswirkungsprinzip sind die Monopolgewinne in jedem Fall niedriger als beim Territorialitätsprinzip. Es herrscht auf jeden Fall mehr Wettbewerbsfreiheit im Sinne einer strengeren Wettbewerbspolitik beim Auswirkungsprinzip als beim Territorialitätsprinzip. Auch wenn das Auswirkungsprinzip weltweit ineffizient ist, fällt ein Vergleich zwischen diesem Prinzip und dem Territorialitätsprinzip zugunsten des Auswirkungsprinzips. Entweder spricht die funktionelle Einkommensverteilung für dieses Prinzip - dies ist der Fall bei Faktorpreisen, die nicht in jeder Allokation Nullgewinne möglich machen - oder das Auswirkungsprinzip wird aufgrund der höheren Wettbewerbsfreiheit vorgezogen. Letzteres ist der Fall, wenn die Wettbewerbspolitik die Faktorpreise so beeinflussen kann, daß Nullgewinne immer erzeugt werden können.

5.2 Perfekte extraterritoriale Rechtsdurchsetzung

Bei einer perfekten extraterritorialen Rechtsdurchsetzung kann jedes Land jede Art ausländische Wettbewerbsbeschränkung verhindern oder erlauben. Das andere Land kann das Verbot einer Wettbewerbsbeschränkung auf seinem Territorium nicht verhindern. Die Frage ist, wie in einem nicht-kooperativen Gleichgewicht die extraterritoriale Wettbewerbspolitik festgelegt wird. Weil die nicht-kooperative Lösung ein Nash-Gleichgewicht ist, muß überprüft werden, wie jedes Land seine extraterritoriale Wettbewerbspolitik bei beliebiger gegebener extraterritorialer Wettbewerbspolitik des jeweils anderen Landes optimal setzt.

Für jedes Land müssen zwei unterschiedliche Situationen untersucht werden. Die optimale extraterritoriale Wettbewerbspolitik des Exportlandes wird bestimmt, 1) wenn das Importland Wettbewerbsbeschränkungen im Export erlaubt und 2) wenn es sie verbietet. Ebenso wird bestimmt, welche extraterritoriale Wettbewerbspolitik für das Importland optimal ist, 1) wenn das Exportland Importbeschränkungen erlaubt und 2) wenn es sie verbietet. Eine strenge extraterritoriale Wettbewerbspolitik erweist sich als die dominante Strategie für jedes Land.

Die optimale Wettbewerbspolitik des Exportlandes bei einer laschen Wettbewerbspolitik des Importlandes gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen im Export wurde schon in Abschnitt 5.1.1 bestimmt. Wenn Importbeschränkungen erlaubt werden, weil extraterritorial nicht gegen sie durchgesetzt werden kann, ist es äquivalent mit einer Situation, in der das Importland wettbewerbspolitisch untätig wird. Das Ergebnis ist, daß das Exportland den höchsten Grenzerlös bei Fehlen von Wettbewerbsbeschränkungen im Import erzielt und, wie oben gezeigt, alle Wettbewerbsbeschränkungen zwischen Importeuren

verbietet. Die optimale extraterritoriale Wettbewerbspolitik des Exportlandes ist eine strenge Wettbewerbspolitik.

Die zweite Situation für das Exportland ist eine strenge extraterritoriale Wettbewerbspolitik des Importlandes. Alle Wettbewerbsbeschränkungen im Export werden verboten. Dann ist davon auszugehen, daß vollkommene Konkurrenz unter den Exporteuren vorhanden ist, unabhängig davon, wie der Wettbewerb im Importland ist. Das entspricht Fall 1 oder Fall 3 und wird im 3. Kapitel gezeigt. Sind nun die Produzenten im Exportland Preisnehmer, ist zu fragen, welche extraterritoriale Wettbewerbspolitik des Exportlandes optimal ist.

Am einfachsten ist es zu zeigen, wie die Wohlfahrt des Exportlandes von einem je nach Importwettbewerb unterschiedlich hohen Preis betroffen ist. In der Wohlfahrtsfunktion des Exportlandes (3.1.4-1) können die Konsummenge D^* , die Produktion X^* und damit die Exporte EX^* als Funktion vom Weltmarktpreis P_w geschrieben werden.

Je höher der Weltmarktpreis ist, desto höher ist die Wohlfahrt des Exportlandes, denn es gilt:

$$\frac{dW^*}{dP_w} = \left(P_w - MC^*(X^*) \right) \frac{dX^*}{dP_w} + EX^*, \text{ da } D^* + EX^* = X^* \quad (5.2-1a)$$

und im Exportland wird davon ausgegangen, daß es keine Wettbewerbsbeschränkungen zwischen den Produzenten gibt, daß also dort der Preis den Grenzkosten entspricht:

$$P_w - MC^*(X^*) = 0 \Rightarrow \frac{dW^*}{dP_w} = EX^* > 0. \quad (5.2-1b)$$

Da die Wohlfahrt des Exportlandes ($EX^* > 0$) mit steigendem Weltmarktpreis monoton steigt, ist jede Senkung dieses Preises unerwünscht, die zu einem Preis unterhalb des Niveaus bei vollkommener Konkurrenz in beiden Länder führt. Die optimale Wettbewerbspolitik des Exportlandes bei einer strengen extraterritorialen Wettbewerbspolitik des Importlandes ist also ebenfalls eine strenge extraterritoriale Wettbewerbspolitik, d.h. ein Verbot aller Wettbewerbsbeschränkungen im Import.

Wendet man sich der optimalen extraterritorialen Wettbewerbspolitik des Importlandes zu, sieht man, daß die Situation einer laschen Wettbewerbspolitik des Exportlandes gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen im Import bereits in Abschnitt 5.1.2 behandelt worden ist. Werden Exportbeschränkungen deswegen erlaubt, weil eine extraterritoriale Rechtsdurchsetzung fehlt oder weil das Exportland wettbewerbspolitisch inaktiv ist, kommt dasselbe Ergebnis heraus: das Importland hat, wie oben gezeigt, die niedrigsten Grenzausgaben, wenn Wettbewerbsbeschränkungen im Export fehlen. Die extraterritoriale Wettbewerbspolitik des Importlandes ist in diesem Fall optimal, wenn sie streng ist.

Auch das Importland muß seine optimale Wettbewerbspolitik bei einer strengen Wettbewerbspolitik gegenüber seinen Importbeschränkungen bestimmen. Wenn das Importland aufgrund des Auswirkungsprinzips Wettbewerbsbeschränkungen im Ausland bestimmen kann und in seinem Inland wegen der extraterritorialen Wettbewerbspolitik des Exportlandes keine Wettbewerbsbeschränkungen erlaubt sind, wird es eine strenge Wettbewerbspolitik gegenüber den Exporteuren haben. Dies kann man deshalb zeigen, weil die Wohlfahrt des Importlandes negativ von der Höhe des Weltmarktpreises abhängig ist.

Hierzu werden in die Wohlfahrtsfunktion des Importlandes (3.1.4-2) die Nachfrage D , die Produktion X und damit die Importe IM in Abhängigkeit vom Weltmarktpreis geschrieben und eingesetzt. Differenzieren nach dem Weltmarktpreis ergibt:

$$\frac{dW}{dP_w} = (P_w - MC(X)) \frac{dX}{dP_w} - IM, \text{ da } X = D - IM. \quad (5.2-2a)$$

Weil die extraterritoriale Wettbewerbspolitik des Exportlandes streng ist, entspricht der Weltmarktpreis den Grenzkosten im Importland. Deshalb ist die Grenzwohlfahrt des Importlandes negativ:

$$P_w - MC(X) = 0 \Rightarrow \frac{dW}{dP_w} = -IM < 0. \quad (5.2-2b)$$

Das Importland verliert von höheren Weltmarktpreisen. Bei Exportbeschränkungen ist, wie (5.1.1-1b) es wiedergibt, der Weltmarktpreis höher als unter Konkurrenzbedingungen. Deshalb wird das Importland die Wettbewerbsbeschränkungen im Import verbieten.

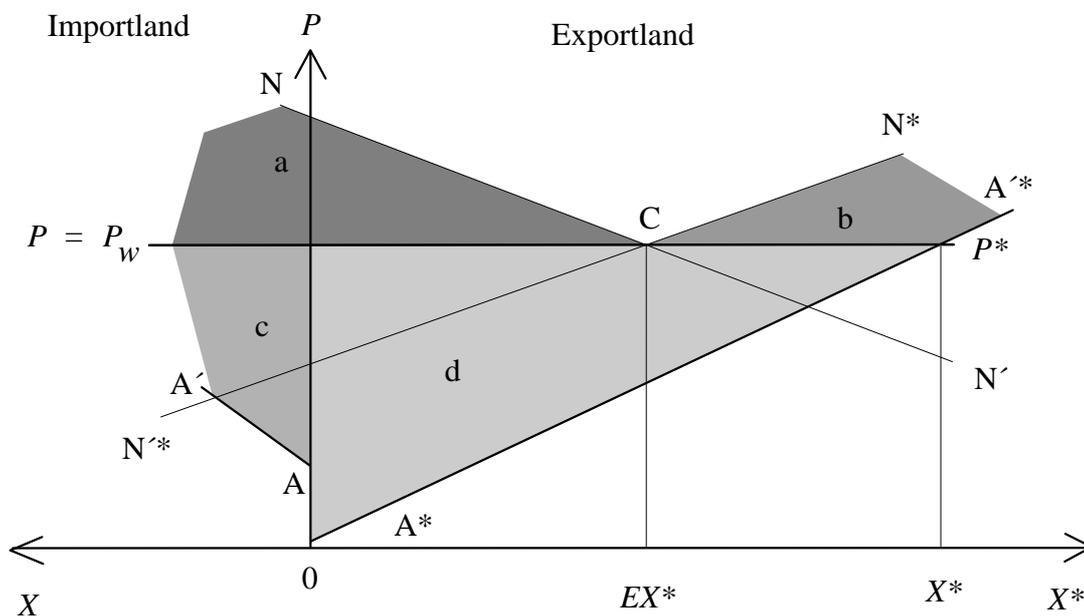
Für das Importland ist eine strenge extraterritoriale Wettbewerbspolitik unabhängig von der extraterritorialen Wettbewerbspolitik des anderen Landes optimal. Deshalb ist eine strenge Wettbewerbspolitik gegenüber Exportbeschränkungen eine dominante Strategie.

Weil eine strenge extraterritoriale Wettbewerbspolitik für beide Länder dominant ist, stellt eine strenge Wettbewerbspolitik gegenüber Import- und Exportbeschränkungen die optimale Wettbewerbspolitik im nicht-kooperativen Spiel beim Auswirkungsprinzip mit einer perfekten extraterritorialen Rechtsdurchsetzung dar. Die Wettbewerbspolitik entspricht Fall 1 aus Tabelle 3.1.1-1. Schaubild 5.2-1 zeigt die Allokation beim Auswirkungsprinzip und perfekter extraterritorialer Rechtsdurchsetzung.

Eine strenge Wettbewerbspolitik gegenüber Import- und Exportbeschränkungen bedeutet vollkommene Konkurrenz im In- und Ausland. Die Grenzkostenfunktionen AA' im Importland und $A^*A'^*$ im Exportland sind Angebotsfunktionen. Das Gleichgewicht liegt in Punkt C und damit im Schnittpunkt der Überschufnachfrage des Importlandes NN' und des Überschufangebotes des Exportlandes $N^*N'^*$. Die Konsumentenrenten sind im Importland a, im Exportland b und die Produzentenrenten c im Importland sowie

d im Exportland. Eine weitere Steigerung der Summe aus den Konsumenten und Produzentenrenten ist nicht möglich. Es entsteht kein Wohlfahrtsverlust.

Schaubild 5.2-1: Auswirkungsprinzip bei perfekter Durchsetzung



Beim Auswirkungsprinzip mit perfekter Durchsetzung wehrt sich das Importland gegen Wettbewerbsbeschränkungen im Export und das Exportland gegen Wettbewerbsbeschränkungen im Import. Die Allokation ist weltweit effizient. Die Möglichkeit, als betroffenes Land Wettbewerbsbeschränkungen im Import und Export zu verhindern, bewirkt auf weltweiter Ebene Effizienz. Bei einer perfekten extraterritorialen Rechtsdurchsetzung ist das Auswirkungsprinzip in jedem Fall dem Territorialitätsprinzip überlegen, im allgemeinen schon allein deshalb, weil es im Gegensatz zum Territorialitätsprinzip weltweit effizient ist und im besonderen Falle eines effizienten bilateralen Außenhandelsmonopols, weil das Auswirkungsprinzip eine höhere Wettbewerbsfreiheit beinhaltet.

Bei integrierten Märkten kann sich an dieser Aussage nichts ändern, denn, wenn schon das Auswirkungsprinzip ohne Durchsetzung gegenüber den Wettbewerbsbeschränkungen beim Import bei integrierten Märkten zu einer effizienten Allokation führt, wird eine perfekte extraterritoriale Rechtsdurchsetzung gegenüber Importbeschränkungen keine Verbesserung oder Verschlechterung bringen, weil Importbeschränkungen sowieso nicht wirksam werden können. Deshalb wird kein Unterschied in den Anreizen der Staaten, ihre Wettbewerbspolitik zu setzen, entstehen. Schaubild 5.1.2-2 ist also auch hier bei einer perfekten extraterritorialen Durchsetzung anzuwenden. Das Auswirkungsprinzip ist in diesem Modellrahmen dem Territorialitätsprinzip immer wegen der Effizienz überlegen.

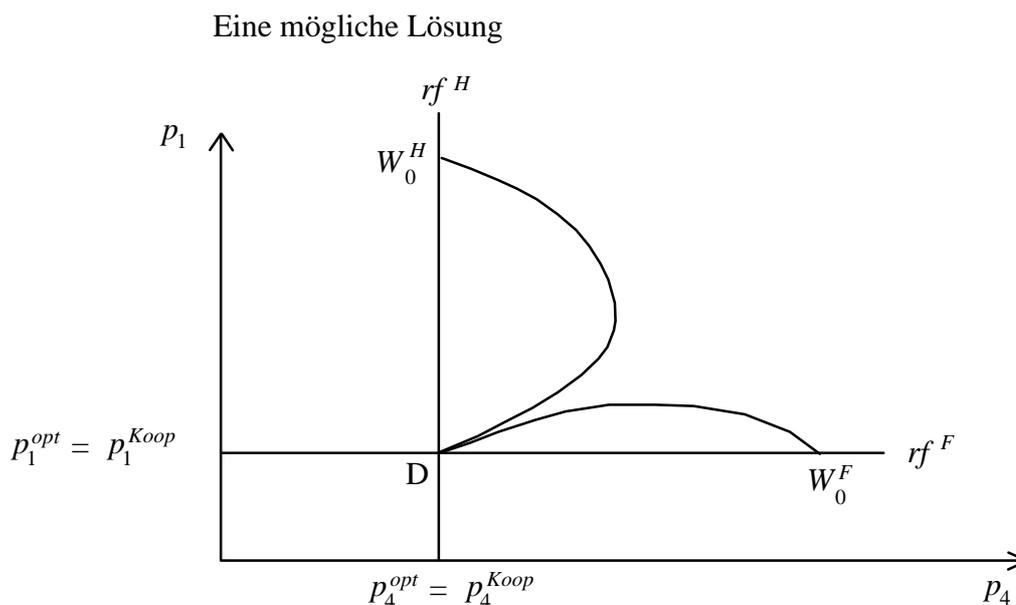
Die Äquivalenz einer perfekten extraterritorialen Rechtsdurchsetzung mit einer Rechtsdurchsetzung gegenüber Exportbeschränkungen und integrierten Märkten ohne Durchsetzbarkeit gegenüber Importbeschränkungen gilt ebenfalls im allgemeinen Gleichge-

wicht. Die Ergebnisse aus dem Partialmarkt, die das Auswirkungsprinzip als vorteilhaft erscheinen lassen, können aber nicht auf das allgemeine Gleichgewicht übertragen werden, denn das Auswirkungsprinzip ohne Durchsetzung gegenüber Importbeschränkungen und integrierten Märkten führt beim allgemeinen Gleichgewicht mit steigenden Skalenerträgen im allgemeinen nicht zu einer weltweit effizienten Allokation. Eine perfekte extraterritoriale Rechtsdurchsetzung ändert daran nichts, weil ein übermäßiger Preisdruck auf die Exporteure durch die Wettbewerbspolitik des Importlandes keine Wettbewerbsbeschränkung darstellt und deshalb durch die Wettbewerbspolitik des Exportlandes nicht bekämpft werden kann. Das Exportland hat keine Politik, die dem entgegenwirken könnte. Es handelt sich nämlich nicht um Wettbewerbsbeschränkungen, die das Exportland ja bekämpfen könnte. Schaubild 5.1.2-3 ist deshalb auch in diesem Fall anwendbar.

Wiederum ist das Auswirkungsprinzip dem Territorialitätsprinzip überlegen, auch wenn es nicht unbedingt eine weltweit effiziente Allokation ermöglicht. Beim Auswirkungsprinzip sind nämlich die Monopolgewinne in jedem Fall niedriger als beim Territorialitätsprinzip. Ferner bemerke man, daß beim Auswirkungsprinzip ein Gleichgewicht (ein Schnittpunkt der Reaktionsfunktionen) bei perfekter Rechtsdurchsetzung im Gegensatz zum Territorialitätsprinzip immer existiert. Dies kann auch als ein Vorteil angesehen werden, doch würde die Analyse des Vergleichs von nicht definierten und existenten Gleichgewicht zu weit führen.

Wenn allerdings ein Preisdruck auf Exporteure nicht stattfindet, wird auch im Rahmen eines allgemeinen Gleichgewichts mit steigenden Skalenerträgen eine weltweit effiziente Allokation erreicht. Schaubild 5.2-2 verdeutlicht diesen Sonderfall.

Schaubild 5.2-2: Auswirkungsprinzip bei einer perfekten Durchsetzbarkeit



Die Reaktionsfunktionen schneiden sich in Punkt D, wo die Iso-Wohlfahrtskurven sich berühren. Dies ist das Pareto-Optimum, wie es aus Darstellungsgründen etwas später in Abschnitt 6.1 hergeleitet wird.

In diesem Fall wäre das Auswirkungsprinzip aufgrund der Effizienz dem Territorialitätsprinzip überlegen. Ob dieser Fall in der Realität anzutreffen ist oder der andere, ist eine empirische Frage. Jedenfalls werden die partialanalytischen Resultate durch die allgemeine Gleichgewichtsanalyse relativiert. Es sei bemerkt, daß bei konstanten Skalenerträgen nur dieser letzte Fall vorstellbar ist, weil eine Senkung der Preise unter das Pareto-optimale Niveau nicht möglich ist. Solche Preise würden nämlich für die Unternehmen Verluste bedeuten, da die Nachfrage bei niedrigeren Preisen steigen würde und die Preise die Durchschnittskosten nicht decken könnten.

5.3 Zusammenfassung

Das Auswirkungsprinzip ist ein Kollisionsprinzip, das verschiedene Wirkungen entfalten kann, je nach dem, welche extraterritoriale Rechtsdurchsetzungsmöglichkeiten es gibt. Die Ergebnisse hängen zum einen stark von diesen juristischen Bedingungen und zum anderen vom gewählten Modellrahmen ab. So kann ein Teil der Meinungsverschiedenheiten über die Vor- und Nachteile des Auswirkungsprinzips als Kollisionsprinzip für eine Wettbewerbspolitik gegenüber internationalen Wettbewerbsbeschränkungen auf die Unterschiede in der extraterritorialen Rechtsdurchsetzungsmöglichkeit und ein anderer Teil auf die in Betracht gezogenen volkswirtschaftlichen Zusammenhänge zurückgeführt werden.

Unterstellt man, daß beim Auswirkungsprinzip die extraterritoriale Rechtsdurchsetzung nicht perfekt funktioniert, dann sind zwei Extremfälle untersuchungswert: 1) ein Fehlen der Rechtsdurchsetzung gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen im Export und 2) ein Mangel an Rechtsdurchsetzung gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen beim Import. Eine total fehlende extraterritoriale Rechtsdurchsetzung ist mit dem Territorialitätsprinzip äquivalent, denn dann können Wettbewerbsbeschränkungen nur auf dem eigenen Territorium bekämpft werden.

In allen Modellen erhält man bei einer fehlenden Durchsetzung gegenüber Exportbeschränkungen, daß die Exporte monopolisiert werden. Die Konsequenz daraus ist eine weltweit ineffiziente Allokation. Das gleiche Ergebnis wie beim Territorialitätsprinzip wird erreicht, wenn die Märkte integriert sind. Das Ausmaß der Wettbewerbsbeschränkung ist allerdings bei segmentierten Märkten nicht wie beim Territorialitätsprinzip. Das Ergebnis ist beim Auswirkungsprinzip eindeutig und die Staaten haben keinen Anreiz, ein bilaterales Außenhandelsmonopol zu bilden.

Wenn nicht gegenüber Importbeschränkungen vorgegangen werden kann, Wettbewerbsbeschränkungen im Export aber perfekt verhindert werden können, ergibt sich ein stark differenziertes Bild.

Bei segmentierbaren Märkten wirkt sich das Fehlen der extraterritorialen Rechtsdurchsetzung gegenüber Importbeschränkungen darin aus, daß das Importland seine monopsonistische Stellung im Außenhandel ausnutzen kann. Die Allokation ist wegen dieser Monopsonmacht im Handel weltweit ineffizient.

Bei nicht segmentierbaren Märkten, d.h. Märkten, in denen Arbitrage perfekt möglich ist, werden alle Bemühungen von Unternehmen, den Import zu beschränken, zunichte gemacht. Freihandel diszipliniert zum Teil den Wettbewerb. Die Ansicht, daß die nationale Wettbewerbspolitik ausreicht und das Auswirkungsprinzip zu einem Wettlauf der Politiken in die richtige Richtung führt, wird im Partialmarkt bestätigt. Es reicht aus, daß wegen des Auswirkungsprinzip das Importland gegenüber den Exporteuren eine strenge Wettbewerbspolitik durchsetzt, damit der gesamte internationale Markt kompetitiv ist. Diese strenge Wettbewerbspolitik erzeugt eine weltweit effiziente Allokation. Es entsteht vollkommene Konkurrenz im In- und Ausland.

Etwas anderes ergibt sich, wenn man innerhalb des allgemeinen Gleichgewichts bei steigenden Skalenerträgen argumentiert. Die optimistische Ansicht, daß nationale Wettbewerbspolitiken ausreichen, kann nicht bestätigt werden. Dort ist es nämlich möglich, daß die nach dem Auswirkungsprinzip erlaubte Wettbewerbspolitik des Importlandes gegenüber Exporteuren und Produzenten im Ausland derart stark vorgeht, daß diese gezwungen sind, ihren Preis unterhalb des Pareto-optimalen Preises zu setzen. Dieser Ersatz für eine Monopsonmacht im Außenhandel wird durch die Wettbewerbspolitik induziert und nur im allgemeinen Gleichgewicht deutlich, weil erstens die Rückwirkungen auf die Faktormärkte einbezogen werden und zweitens steigende Skalenerträge vorliegen. Dies ist ein Beispiel für ein kontraintuitives Resultate bei allgemeinen Gleichgewichten.

Wenn von einer perfekten extraterritorialen Durchsetzbarkeit ausgegangen werden kann, sehen die Ergebnisse der einzelnen Modelle wieder ähnlicher aus. Die Auffassung, daß das Auswirkungsprinzip ausreicht, wird wiederum nur in der Partialanalyse bestätigt. Eine weltweit effiziente Allokation ergibt sich bei beiden Partialmarktanalysen. Das Importland verhindert Exportbeschränkungen und das Exportland Importbeschränkungen, denn sie würden jeweils durch diese Wettbewerbsbeschränkungen geschädigt werden. Beim Verbot der Importbeschränkungen ist es unerheblich, ob diese nur durch die Politik verhindert werden können oder wegen der integrierten Märkte wirkungslos bleiben. Bei einem allgemeinen Gleichgewicht jedoch muß man wieder den Effekt berücksichtigen, daß Wettbewerbspolitik an sich auch den Handel monopsonisieren kann. Dies relativiert die partialanalytischen Resultate. Das Ergebnis ist im allgemeinen weltweit effizient.

Der Vergleich zwischen dem Auswirkungsprinzip und dem Territorialitätsprinzip zeigt auf, welches Kollisionsprinzip bei der Wettbewerbspolitik für die Welt als Ganzes die besseren Anreize für die Staaten schafft. Als Vergleichsmaßstab dienen die aus der katholischen Soziallehre abgeleiteten Kriterien der Effizienz, der Verteilung und der Wettbewerbsfreiheit. Das Kriterium der Subsidiarität kann nicht angewandt werden, da bei beiden Kollisionsprinzipien die Wettbewerbspolitiken dezentral sind.

Bei international diskriminierten Preisen fällt der Vergleich zwischen dem Auswirkungsprinzip und dem Territorialitätsprinzip nicht eindeutig aus. Das Territorialitätsprinzip kann aus Effizienzgründen oder aus Verteilungsgründen überlegen sein, wenn die extraterritoriale Rechtsdurchsetzung auf einer Marktseite fehlt. Wenn das Territorialitätsprinzip nicht aus einem dieser beiden Gründe überlegen ist, dann ist es das Auswirkungsprinzip, entweder aus Gründen der Effizienz wie bei der perfekten extraterritorialen Rechtsdurchsetzung, der Verteilung oder einer höheren Wettbewerbsfreiheit, wenn das Territorialitätsprinzip jeweils schlechtere Resultate bei Problemen bei der extraterritorialen Rechtsdurchsetzung liefert.

Wenn Märkte integriert sind, können eindeutige Aussagen darüber getroffen werden, ob das Auswirkungsprinzip oder das Territorialitätsprinzip als besser eingestuft werden soll. Das Auswirkungsprinzip ist in keinem der Fälle schlechter. Das Auswirkungs- und das Territorialitätsprinzip sind beim Mangel an der Durchsetzbarkeit gegenüber Exportbeschränkungen stets gleichwertig. Ob Importbeschränkungen durch das Auswirkungsprinzip bekämpft werden oder durch die internationale Arbitrage wirkungslos sind, das Auswirkungsprinzip ist in beiden Fällen dem Territorialitätsprinzip überlegen. Im Partialmarkt ist dieses Kollisionsprinzip aus Effizienzgründen, im allgemeinen Gleichgewicht aus Effizienzgründen oder wegen der besseren funktionellen Einkommensverteilung dem Territorialitätsprinzip vorzuziehen.

Sechstes Kapitel

Der Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik

Der Bedarf an einer internationalen Kooperation im Rahmen der Wettbewerbspolitik hängt entscheidend davon ab, welches Kollisionsprinzip die Länder anwenden. Eine einzige dezentrale Wettbewerbspolitik gibt es nicht. Die Analyse der Internationalisierung muß deshalb immer explizit oder implizit davon ausgehen, daß ein bestimmtes Kollisionsprinzip gilt. Deshalb wurde das Territorialitäts- auf der einen Seite und das Auswirkungsprinzip auf der anderen Seite analysiert. Bei der Frage nach der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik wird dementsprechend zwischen den verschiedenen Kollisionsprinzipien als jeweiligem Ausgangspunkt der Internationalisierung unterschieden.

Einen Bedarf an einer Internationalisierung gibt es nur dann im Sinne der katholischen Soziallehre, wenn eine zentrale Lösung im Vergleich zu einer dezentralen entweder eine Verbesserung im Sinne eines weltweit effizienten statt ineffizienten Zustandes, einer besseren funktionellen Einkommensverteilung oder einer höheren Wettbewerbsfreiheit bringt. Wenn die nicht-kooperative Lösung dieselben Ergebnisse liefert in Bezug auf die Effizienz, die funktionelle Einkommensverteilung und die Wettbewerbsfreiheit wie die zentrale Lösung, dann ist nach dem Subsidiaritätsprinzip der katholischen Soziallehre die dezentrale Lösung vorzuziehen. Eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik kann in dieser Arbeit nicht aus Effizienzgründen unerwünscht sein, denn sie ist immer weltweit effizient. Sie kann nur aus Verteilungs-, Wettbewerbsfreiheits- und vor allem Subsidiaritätsgründen unerwünscht sein.

Der Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist zum einen eine normative Frage: braucht die Welt als Ganzes eine internationale Wettbewerbspolitik oder nicht? Zum anderen ist es eine Frage nach dem Bedarf, den jedes einzelne Land wahrnimmt. Dann ist es eine positive Analyse. Der Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik, den die einzelnen Länder sehen, wird daran gemessen, ob eine Pareto-Verbesserung bezogen auf die einheimischen Haushalte im jeweiligen Land erreicht werden kann.

Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik wird in dieser Arbeit vereinfachend mit dem Referenzfall einer per Annahme vollkommenen Kooperation unter den Ländern gleichgesetzt, die unter vollkommener Information, ohne Transaktionskosten, durch völlige Zentralisierung der Entscheidungen und gegenseitige perfekte Bindung an internationale Verträge sich einstellt. Diese garantiert per Annahme eine weltweit effiziente Allokation. Eine perfekte Kooperation ist zwar unrealistisch, doch würde die Analyse verschiedener zweitbesten Kooperationsformen den Rahmen der Arbeit sprengen.

Jedes Kollisionsprinzip hat unterschiedliche Wirkungen, je nach dem welche juristische Bedingungen in den jeweiligen Ländern eine Rolle spielen und welches Modell analysiert wird. Ein Vergleich der perfekten Kooperation mit den nicht-kooperativen Lösungen setzt die Kenntnis der Ergebnisse bei diesen anderen Lösungen voraus. Deshalb wird im folgenden die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ausgehend vom Territorialitätsprinzip und dem Auswirkungsprinzip vorgestellt.

Beim Territorialitätsprinzip werden die Ergebnisse danach unterschieden, ob die Märkte segmentierbar sind oder nicht. Weil beim Auswirkungsprinzip die verschiedenen extraterritorialen Rechtsdurchsetzungsmöglichkeiten zu sehr divergierenden Resultaten führen, wird bei diesem Prinzip eine andere Gliederung gewählt. Die Resultate werden danach unterschieden, wann eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik unerwünscht ist und wann nicht.

6.1 Vollkommene Kooperation: Die Welt-Pareto-Optima

Eine vollkommene Kooperation der Länder für die Wettbewerbspolitik, die auch als perfekte Koordinierung der Wettbewerbspolitiken benannt werden kann, wird durch das kooperative Gleichgewicht abgebildet. Es wird angenommen, daß es keine Transaktionskosten gebe, Verträge perfekt durchsetzbar seien, die Information vollkommen sei und die Entscheidung der Wettbewerbspolitik perfekt zentralisiert werden könne. Wegen dieser heroischen Annahmen ist die Untersuchung einer unterschiedlich ausgestalteten Internationalisierung der Wettbewerbspolitik nicht möglich und auch nicht nötig. Eine Zweitbestanalyse der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik entfällt. Auf die Untersuchung der konkreten Ausgestaltung der Internationalisierung wird nicht eingegangen, weil es in dieser Arbeit darum geht, die Frage zu beantworten, ob es überhaupt Kooperationsgewinne gibt oder nicht und wie diese Gewinne verteilt sind.

Die weltweite vollkommene Kooperation dient für die Wettbewerbspolitik als Referenz. Damit wird zum einen erreicht, daß Kooperationsgewinne ermittelt werden können, zum anderen daß das Modell des atomistischen Wettbewerbs nicht als Referenzmodell hingestellt wird. Somit ist in diesen Modellen nicht ein anonymer, unrealistischer und deterministischer Marktmechanismus die Referenz für die gesellschaftliche Ordnung, sondern eine perfekte Kooperation unter den Staaten. In dieselbe Richtung weist auch die Ausweitung der vollkommen Konkurrenz auf Situationen, in denen Marktteilnehmer nicht atomistisch sind, die in Satz 3.1.3-1 behandelt werden. Wie der Wettbewerb auf den einzelnen Märkten auszusehen hat, ergibt sich aus den optimalen Wettbewerbspolitiken bei Kooperation der Staaten endogen, unabhängig davon ob atomistische oder nicht-atomistische Haushalte angenommen werden.

Das kooperative Gleichgewicht ergibt sich bei allen Modellen aus der Maximierung der Paretianischen Weltwohlfahrt. In den Partialmodellen wird die Summe aus der Weltkon-

sumenten- und -produzentenrente, im allgemeinen Gleichgewicht die Paretianische Weltwohlfahrtsfunktion maximiert. Damit wird eine weltweit Pareto-effiziente Situation wiedergegeben, denn es werden abgesehen von den monopolistischen und monopsonistischen Verzerrungen keine weiteren Verzerrungen angenommen. Die Wettbewerbspolitik ist damit in der Lage, eine erstbeste Politik zu realisieren. Beim allgemeinen Gleichgewicht wird auf die Möglichkeit einer zweitbesten Politik als Ergebnis der Maximierung der Paretianischen Weltwohlfahrtsfunktion hingewiesen. Die zweitbesten Politiken sind aber nicht die Referenz, denn es gibt tatsächlich eine Wettbewerbspolitik, die erstbest ist.

Wenn die Märkte international segmentiert sind, ergibt die Maximierung der Weltwohlfahrtsfunktion (3.1.4-3) den Ausgleich der Preise und Grenzkosten in allen Märkten sowie den internationalen Preisausgleich. In (3.1.4-3) kann man am einfachsten die Produktion im Importland und Exportland mit Hilfe des Konsums im jeweiligen Land und den Exporten wie folgt schreiben:

$$X = D + EX^* \text{ und } X^* = D^* - EX^*. \quad (6.1-1)$$

Leitet man die Weltwohlfahrt (3.1.4-3) nach dem Konsum im Exportland ab, ergibt es:

$$\frac{\partial W_w}{\partial D^*} = D^{*-1}(D^*) - MC^*(X^*) = 0 \Rightarrow P^*(D^*) = MC^*(X^*). \quad (6.1-2)$$

Wird die Weltwohlfahrt (3.1.4-3) nach dem Konsum im Importland abgeleitet, erhält man:

$$\frac{\partial W_w}{\partial D} = D^{-1}(D) - MC(X) = 0 \Rightarrow P(D) = MC(X). \quad (6.1-3)$$

Produktionsgrößen hängen nach (6.1-1) von den Konsummengen und Exporten ab. Als letztes braucht nur nach den Exporten differenziert zu werden:

$$\frac{\partial W_w}{\partial EX^*} = MC(X) - MC^*(X^*) = 0 \Rightarrow MC(X) = MC^*(X^*). \quad (6.1-4)$$

Kombiniert man alle drei Optimalbedingungen, ergibt es - trotz der internationalen Marktsegmentierung - den internationalen Preisausgleich:

$$P = P_w = P^*. \quad (6.1-5)$$

Einschränkungen wie bei den national optimalen Wettbewerbspolitiken in Form von Annahmen über die Nachfrage- und Angebotselastizität sind nicht nötig. Diese Lösung gilt allgemein. Für die Welt als Ganzes ist es optimal, daß in jedem Land die Konsumenten einen Preis zahlen, der den Grenzkosten im jeweiligen Inland entspricht, und daß die

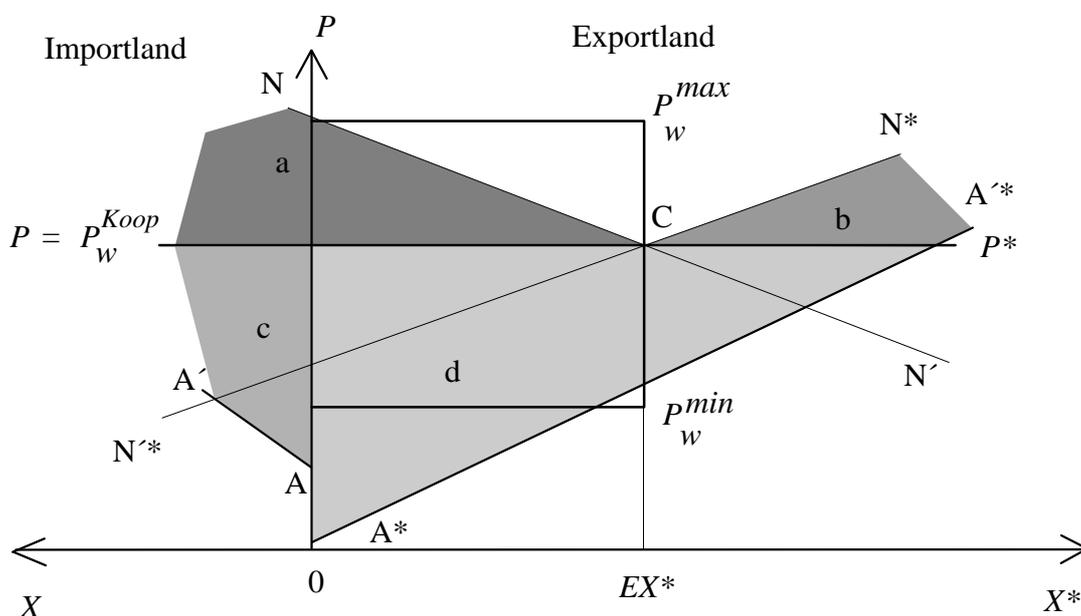
Grenzkosten ausgeglichen sind. Automatisch müssen die Preise in beiden Ländern gleich sein.

Diese Optimalbedingungen werden dadurch erreicht, daß in jedem Land eine strenge Wettbewerbspolitik gilt. Das entspricht Fall 1 aus Tabelle 3.1.1-1. Es werden also überhaupt keine Wettbewerbsbeschränkungen zwischen irgendwelchen Gruppen zugelassen. Weder im Importland noch im Exportland können Wettbewerbsbeschränkungen auftreten. Weil sowohl unter den Exporteuren als auch unter den Importeuren keine Wettbewerbsbeschränkungen existieren, besteht weder eine Exportmonopolisierung noch eine Importmonopolisierung.

Eine andere theoretische Möglichkeit besteht darin, daß alle Wettbewerbsbeschränkungen erlaubt werden (Fall 4 in Tabelle 3.1.1-1) und ein effizientes bilaterales Außenhandelsmonopol realisiert wird. Diese Möglichkeit wird deshalb ausgeschlossen, weil nach dem aus der katholischen Soziallehre abgeleiteten Werturteil der Wettbewerbsfreiheit, eine größere Wettbewerbsfreiheit besser ist als eine geringere und ein bilaterales Außenhandelsmonopol überhaupt keine Wettbewerbsfreiheit ermöglicht, weil der Wettbewerb im Export und Import ausgeschaltet wird.

In Schaubild 6.1-1 wird die perfekte Kooperation bei segmentierten Märkten dargestellt. Alle drei Preise, der Weltmarktpreis P_w , Preis im Importland P und Preis im Exportland P^* , müssen gleich sein, d.h. es gibt keine internationale Preisdiskriminierung.

Schaubild 6.1-1: Perfekte Kooperation bei segmentierten Märkten



Wegen der segmentierten Märkte und der Möglichkeit des Unterschieds zwischen Weltmarktpreis und nationalen Preisen, gibt es zwar außer dem hier bestimmten Pareto-Optimum noch unendlich viele andere Pareto-Optima mit den Weltmarktpreisen zwi-

schen zu bestimmenden P_w^{max} und P_w^{min} . Dennoch ist nur das oben bestimmte Optimum mit den hier analysierten wettbewerbspolitischen Alternativen erreichbar. Das einzige Pareto-Optimum, das als Referenz einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik bei segmentierten Märkten dient, ist die Politikalternative einer strengen Wettbewerbspolitik in jedem Land, d.h. ohne Wettbewerbsbeschränkungen im Außenhandel. Weil keine Wettbewerbsbeschränkungen erlaubt sind, wird der Konkurrenzpreis im Außenhandel P_w^{Koop} realisiert.

Die perfekte Kooperation bei integrierten Märkten muß von der Allokation und Preissetzung her zum gleichen Ergebnis führen wie die perfekte Kooperation bei segmentierten Märkten. Der Grund dafür liegt darin, daß eine internationale Preissegmentierung bei international segmentierten Märkten nicht optimal ist, sondern die Preise international ausgeglichen sein müssen. Bei integrierten Märkten sind sie ohnehin durch die internationale Arbitrage international einheitlich. Die international optimale Politik ist bei segmentierten Märkten eine strenge explizite Wettbewerbspolitik gegenüber alle Wettbewerbsbeschränkungen im Außenhandel. Bei integrierten Märkten ist die entsprechende Politik eine implizite Wettbewerbspolitik in jedem Land mit einem Wettbewerbskoeffizienten $f = 0$ im Importland und $f^* = 0$ im Exportland.

Die Maximierung der Weltwohlfahrtsfunktion (3.2.1-4) erfordert bei integrierten Märkten:

$$\frac{dW_w}{dP} \frac{dP}{df} = 0 \quad \text{und:} \quad \frac{dW_w}{dP} \frac{dP}{df^*} = 0, \quad \text{also:} \quad \frac{dW_w}{dP} = 0. \quad (6.1-6)$$

Dies ist erfüllt, wenn die Grenzkosten international ausgeglichen sind und dem Preis entsprechen, d.h.:

$$P = MC(X) = MC^*(X^*), \quad (6.1-7)$$

wie im Anhang A.4.1 gezeigt wird. Im Ergebnis heißt es, daß tatsächlich ein Wettbewerbskoeffizient $f = 0$ im Importland und $f^* = 0$ im Exportland international optimal ist.

Graphisch wird die perfekte Kooperation durch Schaubild 5.1.2-2 wiedergegeben, dem Schaubild zum Auswirkungsprinzip bei international einheitlichen Preisen ohne Durchsetzung gegenüber Importbeschränkungen. Es entspricht der Allokation beim Auswirkungsprinzip mit perfekter extraterritorialer Rechtsdurchsetzung. In diesen beiden Fällen ist die Wettbewerbspolitik in beiden Ländern streng. Weil die Faktorverteilung gegeben ist, kann bei den hier möglichen wettbewerbspolitischen Alternativen nur ein Pareto-Optimum erreicht werden.

Beim allgemeinen Gleichgewicht mit steigenden Skalenerträgen erreicht die perfekte Kooperation in der Wettbewerbspolitik eine Pareto-optimale Situation. Die Preise müssen

so gesetzt werden, daß eine weltweit effiziente Allokation erreicht wird. Dies ist trotz unausgeglichener Faktorpreise möglich, weil Faktoren international als technisch und ökonomisch immobil angenommen werden. Eine Faktorwanderung ist zum Erreichen eines erstbesten Optimums nicht nötig, da nicht möglich.

Die Welt-Pareto-Optima werden durch die Maximierung der Paretianischen Weltwohlfahrtsfunktion bestimmt. Als Nebenbedingungen sind die Produktionsfunktionen, die Güter- und Faktormarkträumungsbedingungen zu beachten.

Die Paretianische Weltwohlfahrtsfunktion wird durch Gleichung (3.2.2-28) wiedergegeben. Die Produktionsfunktionen sind unverändert (3.2.2-1). Die Faktormarkträumungsrestriktionen sind im Unterschied zu den Maximierungsproblemen bei einer nicht-kooperativen Lösung jeweils nicht ausgedrückt durch einen Faktoreinsatz, der von der Höhe der Produktion abhängig ist, denn hier werden fiktiv die Produktions- und Faktoreinsatzmenge zentral bestimmt. Die sich aus den Unternehmensentscheidungen ergebenden Zusammenhänge werden deshalb übergangen. Es gilt somit:

$$\left. \begin{array}{l} K_i + K_j = K^l \\ L_i + L_j = L^l \end{array} \right\} \left\{ \begin{array}{l} i=1, j=2 \text{ für } l = H \text{ und:} \\ i=3, j=4 \text{ für } l = F. \end{array} \right. \quad (6.1-8)$$

In den Gütermarkträumungsrestriktionen werden aus demselben Grund nicht die Abhängigkeiten von den Preisen aufgeführt:

$$x_i = d_i^H + d_i^F \text{ für } i = 1, 2, 3 \text{ und } 4. \quad (6.1-9)$$

Die im Anhang A.4.2 hergeleiteten Optimalbedingungen kann man zu einem Ausdruck schreiben, bei dem die Grenzzraten der Substitution den Grenzzraten der Transformation sich für jeweils unterschiedliche Güter i und j , die im selben Land produziert werden, entsprechen. Die Grenzzraten der Substitution und Grenzzraten der Transformation werden dem reziproken Preisverhältnis gleichgesetzt. Das ergibt die Relativpreise im Pareto-Optimum für die jeweils heimischen Güter:

$$\left| GRS_{ji}^h \right| = \frac{\frac{\partial U^h}{\partial d_i^h}}{\frac{\partial U^h}{\partial d_j^h}} = \frac{\frac{\partial g_j}{\partial K_j}}{\frac{\partial g_i}{\partial K_i}} = \frac{\frac{\partial g_j}{\partial L_j}}{\frac{\partial g_i}{\partial L_i}} = \left| GRT_{ji} \right| \stackrel{!}{=} \frac{p_i}{p_j} \quad (6.1-10a)$$

für alle Haushalte h und $i = 1, j = 2$ oder $i = 3, j = 4$. Die Pareto-optimalen Relativpreise werden jeweils für die heimischen Güter mit (6.1-10a) bestimmt. Dieses Pareto-Optimum ist dadurch gekennzeichnet, daß alle Grenzzraten der Substitution den Grenzzraten der Transformation sich entsprechen müssen, wenn die Güter im selben Land produziert werden.

Die Relativpreise im Pareto-Optimum müssen für die restlichen Preisrelationen lediglich den Grenzraten der Substitution entsprechen:

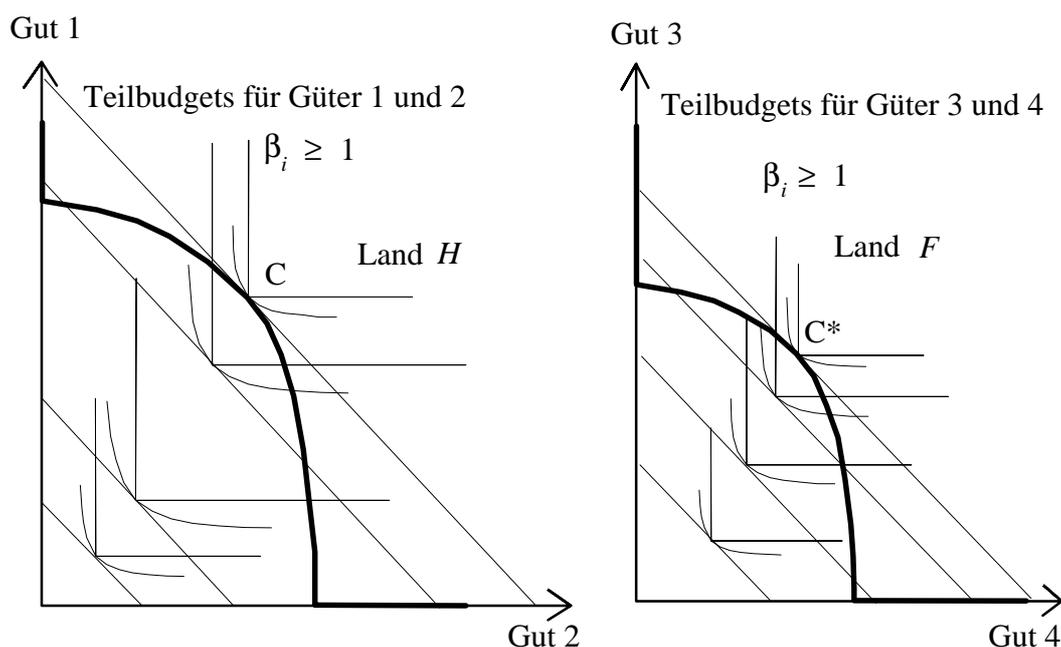
$$\left| GRS_{ji}^h \right| = \frac{\frac{\mathcal{J}U^h}{\mathcal{J}d_i^h}}{\frac{\mathcal{J}U^h}{\mathcal{J}d_j^h}} = \left| GRS_{ji}^a \right| = \frac{\frac{\mathcal{J}U^a}{\mathcal{J}d_i^a}}{\frac{\mathcal{J}U^a}{\mathcal{J}d_j^a}} \stackrel{!}{=} \frac{p_i}{p_j} \quad (6.1-10b)$$

für alle Haushalte h sowie a , $i = 1, j = 3, 4$ oder $i = 2, j = 3, 4$. Diese Formel gibt die internationalen Preisrelationen im Pareto-Optimum wieder. Weil die relativen internationalen Knappheiten von der Verteilung der Faktoren auf beide Länder abhängen, müssen die Grenzraten der Substitution nicht mit den Grenzraten der Transformation übereinstimmen. Da die Faktoren angenommenerweise international technisch und ökonomisch immobil sind, ist ein Ausgleich mit den Grenzrate der Transformation nicht nötig.

Die Faktorpreise müssen nicht ausgeglichen sein, weil die verschiedenen Länder auf verschiedene Güter spezialisiert sind. Trotz unausgeglichener Faktorpreise ist das Ergebnis Pareto-optimal und nicht zweitbest-optimal, weil eine Faktorwanderung keine Pareto-Verbesserung bringen würde.

Da alle Güter lebensnotwendig sind, wird eine innere Lösung erreicht. Eine Randlösung ist nicht möglich, weil bei jedem Preisgefüge von jedem Gut eine positive Menge konsumiert wird. Da von einer Faktorverteilung abstrahiert wird, ergibt sich bei einer gegebenen Faktorverteilung, abgesehen von multiplen Gleichgewichten, ein einziges Pareto-Optimum. In Schaubild 6.1-2 wird ein solches Optimum mit dem Vorliegen von steigenden Skalenerträgen dargestellt.

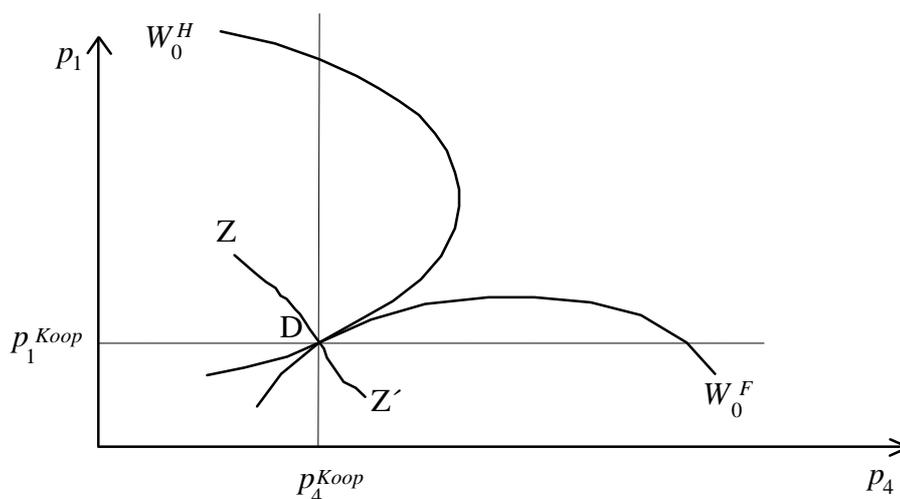
Schaubild 6.1-2: Steigende Skalenerträge ohne Preisverzerrung: Pareto-Optimum



Die jeweiligen Budgets sind Teilbudgets in Höhe der Ausgaben von hier beispielhaft vier Haushalten, die sie in jeweils einem Land tätigen. Ein Gesamtbudget zu zeichnen, wäre unmöglich, da dafür vier Dimensionen erforderlich wären. Alle Teilbudgetgeraden haben die Steigung der Transformationskurve. Alle Haushalte haben eine Tangentiallösung. Monopolistische Gewinne können positiv sein. Die Budgets bestehen teils aus solchen monopolistischen Gewinnen, teils aus Faktoreinkommen. Im Pareto-Optimum wird von einer Minimierung der Monopolgewinne im Sinne von Kapitel 3 ausgegangen. Der Faktormarkt hat als Lösung (3.2.2-16) bzw. (3.2.2-17), was allerdings nur strukturell der Lösung bei der unilateralen Wettbewerbspolitik entspricht. In Formel (3.2.2-16) ändern sich die Preise, die Produktions- und Beschäftigungsgrößen.

Das Pareto-Optimum kann für die Analyse der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik übersichtlicher in einem (p_1, p_4) -Diagramm dargestellt werden, wie Schaubild 6.1-3 es zeigt. In dieser Darstellung müssen sich die Paretianischen Iso-Wohlfahrtskurven im Pareto-Optimum tangieren. Dies ist in Punkt D der Fall. Im Unterschied zu Schaubild 5.2-2 müssen die Paretianischen Iso-Wohlfahrtskurven nicht ihre Grenzen bei den kooperativen Preisen haben.

Schaubild 6.1-3: Das Pareto-Optimum im Preisdiagramm



Die anderen Berührungspunkte auf der zweitbest-Linie ZZ' stellen lediglich zweitbeste Optima dar. An diesen Stellen steigt durch eine Variation der Preise die Paretianische Wohlfahrt des einen Landes, wenn die des anderen Landes fällt. Das bedeutet, daß ein Optimum vorliegen muß. Da aber nicht sämtliche Politikinstrumente, insbesondere keine Umverteilungspolitik mittels Pauschaltransfers möglich ist, kann es sich bei diesen Berührungspunkten, die nicht das Pareto-Optimum sind, nur um Zweitbest-Optima handeln. Sie hätten bei der Analyse einer nicht perfekten Koordinierung der Wettbewerbspolitik ihre Bedeutung, werden hier jedoch nicht weiter hergeleitet und diskutiert.

Die Wettbewerbspolitik muß bei perfekter Kooperation für jeden Sektor in jedem Land streng sein, allerdings darf sie für die jeweiligen Exportunternehmen nicht zu streng sein, d.h. die Preise dürfen nicht unter das Pareto-optimale Niveau gedrückt werden.

Die Darstellung im (p_1, p_4) -Diagramm eignet sich besonders für die Analyse der verschiedenen Politikalternativen. Sie wurde bereits in den vorhergehenden Abschnitten benutzt. Es wird angenommen, daß nur die beiden Sektoren 1 und 4 durch die Wettbewerbspolitik konkret reguliert werden können. Die Preise p_1 und p_4 sind deshalb die jeweiligen Strategievariablen. Für die anderen Preise p_2 und p_3 wird angenommen, daß sie bei allen Politikalternativen gleich sind. Deshalb wurde bereits in den Diagrammen zur nicht-kooperativen Wettbewerbspolitik von der Höhe der Pareto-optimalen Preise in den Sektoren 2 und 3 ausgegangen, die jedoch inhaltlich zur Herleitung der Welt-Pareto-Optima gehören.

6.2 Internationalisierung und das Territorialitätsprinzip

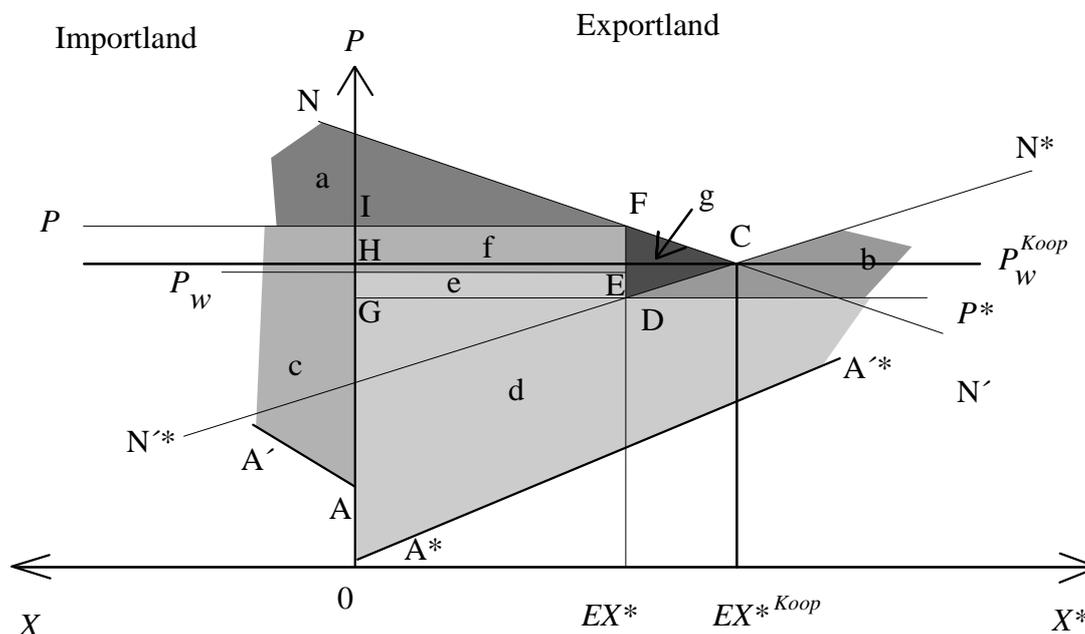
Die nicht-kooperative, d.h. dezentrale Wettbewerbspolitik beim Territorialitätsprinzip kann mit der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik verglichen werden, weil die Ergebnisse beider Alternativen vorgestellt wurden. In den Modellen der Literatur, die in Abschnitt 2.4 dargestellt wurden, ist die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik gegenüber dem Territorialitätsprinzip nicht eindeutig vorteilhaft. Dies ist dadurch zu erklären, daß deren Autoren von national gesehen nicht optimalen Politiken ausgehen. Wenn die Wettbewerbspolitik unilateral gesetzt wird und optimal gewählt wird, sind die Ergebnisse eindeutiger.

Hier wird gezeigt, daß beim Territorialitätsprinzip eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik entweder aus Effizienzgründen oder aus Gründen der erhöhten Wettbewerbsfreiheit vorzuziehen ist. Da es sein kann, daß zufälligerweise das Machtgleichgewicht bei segmentierten Märkten eine weltweit effiziente Allokation erzeugt, wäre es in diesem Fall nicht notwendig die Wettbewerbspolitik zu internationalisieren, allerdings nur aus Effizienzgründen. Da aus der katholischen Soziallehre auch die Wettbewerbsfreiheit als ein Wert abgeleitet wurde, ist eine Internationalisierung aus Gründen der höheren Wettbewerbsfreiheit nötig, denn die gleiche weltweit effiziente Allokation kann mit mehr Wettbewerbsfreiheit bei einer Internationalisierung erreicht werden.

6.2.1 Segmentierte Märkte

Bei segmentierten Märkten muß differenziert argumentiert werden. In Schaubild 6.2.1-1 wird der Wohlfahrtsgewinn beim Übergang vom Territorialitätsprinzip zur perfekten Koordinierung der Wettbewerbspolitik dargestellt. Die Fläche g stellt den Wohlfahrtsgewinn für die Welt dar. Die Aufteilung dieses Gewinns auf beide Länder hängt davon ab, wie hoch der Weltmarktpreis P_w beim Territorialitätsprinzip ausfällt.

Schaubild 6.2.1-1: Wohlfahrtsgewinn der Internationalisierung gegenüber dem bilateralen Außenhandelsmonopol



Der Übergang zu einer internationalen Wettbewerbspolitik ist im allgemeinen mit einem weltweiten Effizienzgewinn verbunden, weil das im allgemeinen ineffiziente bilaterale Außenhandelsmonopol (Schaubild 4.1-2) durch vollkommene Konkurrenz auf allen Märkten (Schaubild 5.2-1) ersetzt wird. Dann herrscht ein Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik. Wenn das bilaterale Außenhandelsmonopol zufälligerweise weltweit effizient ist, kann eine Internationalisierung aus reinen Effizienzgründen nicht erforderlich sein. Der weltweite Effizienzgewinn existiert nicht. Weil aber die Wettbewerbsfreiheit von der katholischen Soziallehre auch als ein Wert angesehen wird und die kooperative Lösung mehr Wettbewerbsfreiheit garantiert als die nicht-kooperative, ist auch im Falle einer effizienten Allokation bei der unilateralen Politik die Internationalisierung wünschenswert.

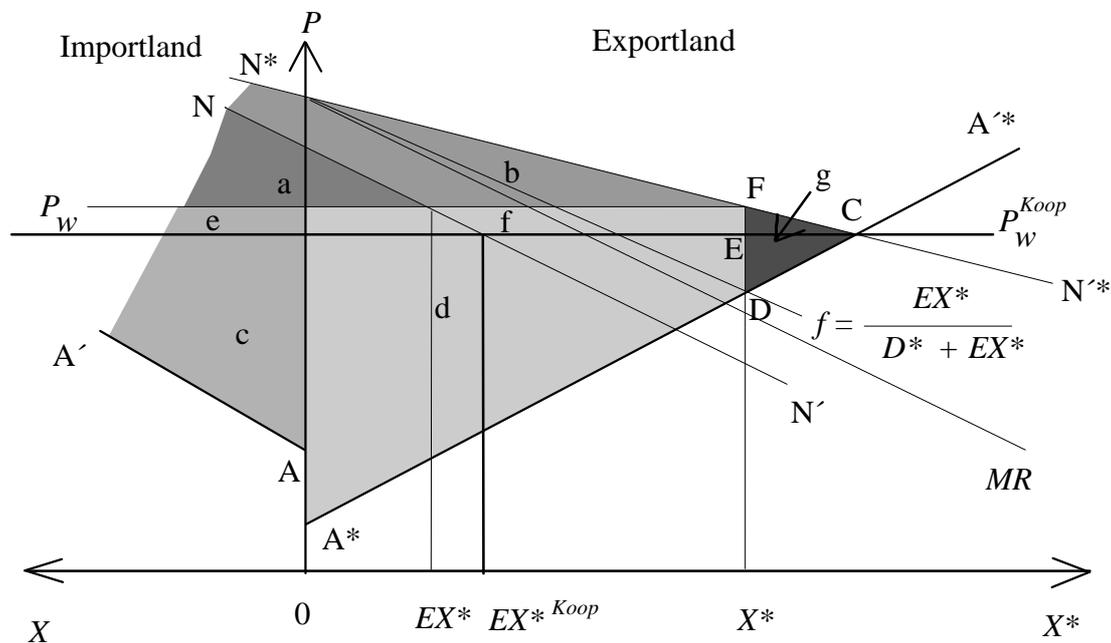
Die Gewinne der Exporteure und Importeure verteilen sich nicht eindeutig auf beide Länder. Liegt der unilaterale Weltmarktpreis P_w unterhalb des kooperativen Weltmarktpreises P_w^{Koop} , gewinnt auf jeden Fall das Exportland, denn die Fläche DHGD ist größer als die Fläche e. Das Importland kann sowohl gewinnen als auch verlieren, weil der Importpreis steigt. Liegt der unilaterale Weltmarktpreis P_w aber oberhalb des kooperativen Weltmarktpreises P_w^{Koop} , gewinnt auf jeden Fall das Importland, denn die Fläche CFIH ist größer als die Fläche f. Das Exportland kann gewinnen oder verlieren, je nach dem wie hoch der Exportpreis im nicht-kooperativen Fall ist. Das Verhältnis der Flächen e und f untereinander und gegenüber CHGD sowie CFIH gibt also an, ob das Exportland von der Internationalisierung gewinnt und das Importland verliert oder umgekehrt, oder

ob sogar beide Länder von der Internationalisierung gewinnen. Im letzten Fall liegt ein klassisches Gefangenendilemma vor. Beide Länder sehen einen Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik.

6.2.2 Integrierte Märkte

Die Ergebnisse sind bei integrierten Märkten eindeutiger. Weil in der unilateralen Lösung alleine die Exporte monopolisiert werden (Schaubild 4.2-1), wird beim Übergang zur internationalen Wettbewerbspolitik mit vollkommener Konkurrenz in jedem Land (Schaubild 5.1.2-2) nur das Exportmonopol aufgehoben. Dessen Allokation ist aber eindeutig. Schaubild 6.2.2-1 zeigt die Wohlfahrtsgewinne einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik beim Territorialitätsprinzip und bei international einheitlichen Preisen.

Schaubild 6.2.2-1: Wohlfahrtsgewinne bei international einheitlichen Preisen



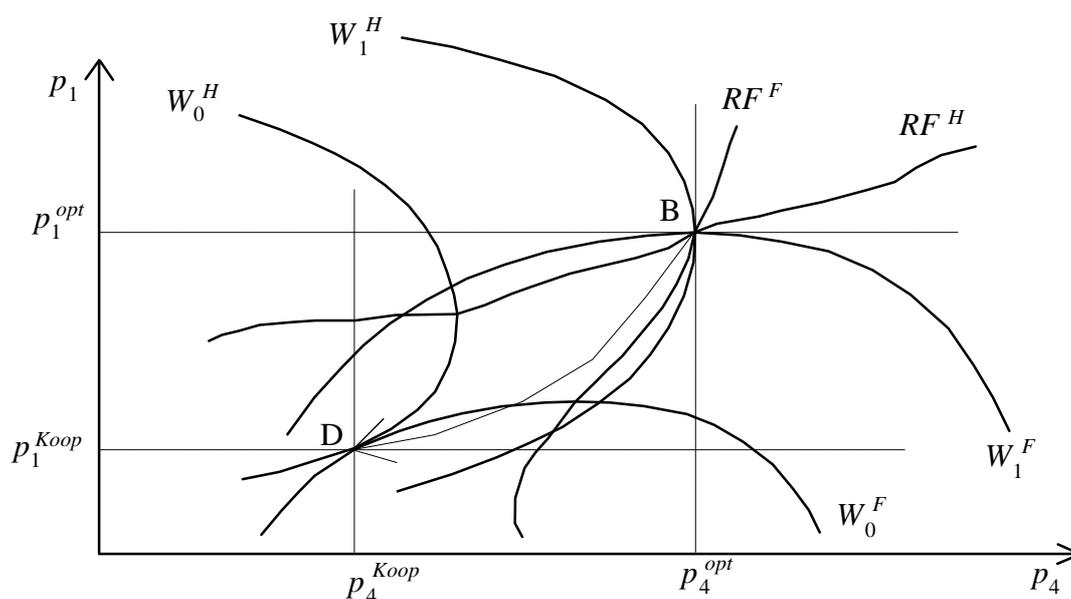
Die Fläche g zeigt den Effizienzgewinn für die Welt als Ganzes an. Er ist positiv. Ein Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik besteht immer aufgrund der Effizienzgewinne durch Kooperation.

Da der Preis international einheitlich ist, ist die Aufteilung des Gewinns auf die zwei Länder eindeutig. Das Importland erhält die Flächen CEF und f als zusätzliche Konsumentenrente. Es verliert zwar die Fläche e an Produzentenrente, gewinnt sie aber als Konsumentenrente zurück. Das Importland gewinnt von der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik. Das Exportland dagegen verliert an Produzentenrente die Fläche f , gewinnt dafür aber an Konsumentenrente die Fläche CDE . Es muß ein Nettoverlust daraus resultieren, denn nur der Preis P_w maximiert die Wohlfahrt des Exportlandes, wie in Abschnitt 4.2 anhand von Formel (4.2-2) gezeigt wurde. Der kooperative Preis

P_w^{Koop} maximiert nicht die Wohlfahrt des Exportlandes. Auquier and Caves (1979) machen auch auf die gegensätzlichen Interessen von Import- und Exportländern bei der internationalen Wettbewerbspolitik aufmerksam,¹⁸⁵ die hier immer vorliegen.

Bei einem allgemeinen Gleichgewicht mit steigenden Skalenerträgen treten die Wechselwirkungen zwischen den Märkten in den Vordergrund. Schaubild 6.2.2-2 illustriert in einem (p_1, p_4) -Diagramm den Übergang von einer unilateralen Wettbewerbspolitik beim Territorialitätsprinzip zu einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik bei einer perfekten Kooperation.

Schaubild 6.2.2-2: Effizienzgewinne bei der Internationalisierung



Punkt B stellt das Ergebnis beim Territorialitätsprinzip mit einer laschen Wettbewerbspolitik gegenüber den Exportunternehmen in den Sektoren 1 und 4 dar. Punkt D ist die Lösung bei der perfekten Kooperation mit einer strengen, aber nicht allzu strengen Wettbewerbspolitik in den Sektoren 1 und 4. Kooperationsgewinne gibt es für die Welt als Ganzes, denn nur im Punkt D herrscht weltweite Effizienz.

Dennoch kann der Übergang für Land l von W_1^l nach W_0^l nicht als eine Pareto-Verbesserung für dieses Land interpretiert werden, denn innerhalb des Landes können sich Verteilungsänderungen ergeben. Die Paretianischen Iso-Wohlfahrtskurven geben nur auf den Reaktionskurven an, daß nationale Effizienz herrscht, eine Interpretation der Paretianischen Iso-Wohlfahrtskurven als ein gleichbleibender Nutzen für alle Haushalte läßt sich nur unter restriktiven Bedingungen herleiten, z.B. wenn alle Haushalte gleich sind. Ein Übergang von einer Paretianischen Iso-Wohlfahrtskurve zu einer höheren stellt nur eine potentielle Pareto-Verbesserung dar. Deshalb wird auch bei globalen Effizienz-

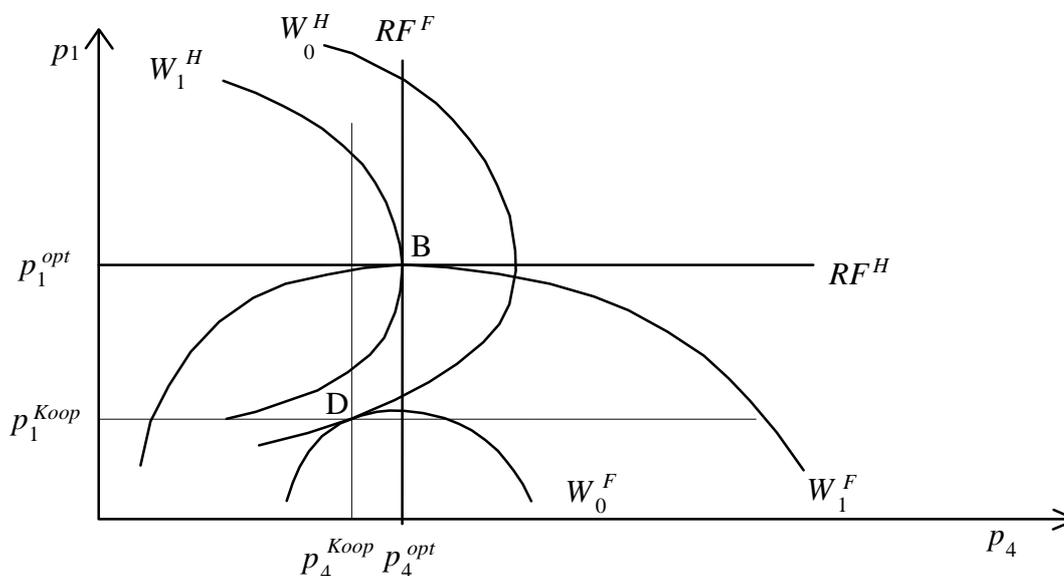
¹⁸⁵Vgl. Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 565.

gewinnen und potentiellen Effizienzsteigerungen für jedes Land nicht jedes Land einen Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik sehen. Nur dann, wenn alle Haushalte in einem Land gewinnen, sieht dieses Land einen Bedarf.

Das Schaubild 6.2.2-2 gibt den Fall wieder, bei dem keine internationalen Verteilungsprobleme vorliegen. Abgesehen von nationalen Verteilungsproblemen, gewinnt jedes Land potentiell von der Internationalisierung. Deshalb handelt es sich um die typische Situation eines Gefangenendilemmas. Dies steht im Gegensatz zu den Ergebnissen des Partialmarkts bei integrierten Märkten. Dies rührt daher, daß das allgemeine Gleichgewicht im Gegensatz zur Partialanalyse Kreislaufzusammenhänge und Wechselwirkungen zwischen verschiedenen Märkten berücksichtigt.

Die Internationalisierung kann, muß aber nicht für jedes beteiligte Land Vorteile bringen. Schaubild 6.2.2-3 illustriert den Fall, bei dem das Land F von einer Internationalisierung - als größeres Land - verliert, das andere Land H - als kleineres Land - gewinnt. Dies entspricht nicht der Situation des Gefangenendilemmas. Nur das kleinere Land sieht einen Bedarf an einer Internationalisierung und das auch nur dann, wenn alle seine Haushalte gewinnen. Die Größe der Länder ist relativ zu verstehen und wird daran gemessen, welchen Preisspielraum die Länder haben.

Schaubild 6.2.2-3: Internationales Verteilungsproblem



In Schaubild 6.2.2-3 werden senkrechte und waagerechte Reaktionsfunktionen aus drei Gründen dargestellt. Erstens sind diese möglich und einfach, zweitens hängt die Tatsache, daß ein Land verliert, nicht von komplizierten Funktionsverläufen, sondern direkt von der Größe der Länder ab, und schließlich kann die Größe der Länder einfach gemessen werden. Die Größen der Länder ist nämlich global eindeutig bestimmbar. Das Maß für die Größe eines Landes ist die relative Entfernung der Reaktionsfunktion vom Pareto-optimalen Preis. Liegt der Punkt B links von W_0^H ist Land H groß und verliert aus

der Internationalisierung, liegt er aber auf W_0^H ist Land H indifferent zwischen der Internationalisierung und der unilateralen Wettbewerbspolitik. Nur rechts von W_0^H gewinnt Land H . Land F gewinnt in allen drei Fällen, da Punkt B oberhalb von W_0^F liegt.

Alle Ergebnisse zeigen, daß beim Territorialitätsprinzip eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik Kooperationsgewinne beinhaltet. Ein Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik wird aber nicht von jedem Land gesehen. Die Ergebnisse der Forschung, die nicht auf modelltheoretischer Grundlage basieren, werden damit bestätigt. Die Ergebnisse der Oligopolmodelle werden nicht bestätigt.

6.3 Internationalisierung und das Auswirkungsprinzip

Der Gegensatz zum Territorialitätsprinzip ist der, daß beim Auswirkungsprinzip der Wettbewerb der Systeme in die richtige Richtung weisen kann. Da die Lösung beim Auswirkungsprinzip in manchen Fällen effizient, in anderen nicht effizient ist, ist eine Internationalisierung unter bestimmten Umständen unerwünscht, unter anderen Umständen aber sinnvoll. Wann und wie internationalisiert werden soll, hängt zum einen von der internationalen Rechtsdurchsetzbarkeit und zum anderen von der Wahl des Modells ab.

Wenn eine extraterritoriale Rechtsdurchsetzung überhaupt nicht möglich ist, ergibt sich dieselbe Situation wie beim Territorialitätsprinzip. In diesem Fall kann nämlich jedes Land nur den Wettbewerb zwischen den heimischen Unternehmen beeinflussen. Daß eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik dann sinnvoll ist, wurde im vorigen Abschnitt gezeigt.

6.3.1 Unerwünschte Internationalisierung

Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist in einigen Fällen beim Auswirkungsprinzip nicht erwünscht. Immer dann, wenn das Auswirkungsprinzip zu einer weltweit effizienten Allokation führt, ist eine dezentrale Politik nach dem Subsidiaritätsprinzip der katholischen Soziallehre besser als eine perfekte Kooperationslösung.

Trotz der fehlenden Rechtsdurchsetzung gegenüber Importbeschränkungen kann die nationale Wettbewerbspolitik beim Auswirkungsprinzip zu einer weltweit effizienten Allokation führen. Wenn die Märkte integriert sind und in einem Partialmodell argumentiert wird, zeigt Schaubild 5.1.2-2 die Lösung wie bei vollkommener Konkurrenz im In- und Ausland. In jedem Land ist die Wettbewerbspolitik streng, ob wegen der extraterritorialen Rechtsdurchsetzung gegenüber Exportbeschränkungen oder wegen der optimalen Wettbewerbspolitik im Importland gegenüber eigenen Unternehmen. Eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist nicht nötig, weil sie eine zentrale Lösung wäre, die nach dem Subsidiaritätsprinzip schlechter als die dezentrale effiziente Lösung ist.

Weil durch die Internationalisierung keine weltweite Effizienzsteigerung erreichbar ist und die Allokation beim Auswirkungsprinzip wie bei der Internationalisierung die gleiche ist, sieht auch kein einziges Land einen Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik. Zwischen den Ländern besteht demnach kein Interessengegensatz.

Bei einer perfekten extraterritorialen Rechtsdurchsetzung gibt es mehr Chancen dafür, daß das Auswirkungsprinzip als Kollisionsprinzip ausreicht, um eine weltweit effiziente Allokation zu erzeugen, denn die Märkte müssen nicht integriert sein, damit Importbeschränkungen wirkungslos gemacht werden. Schaubild 5.2-1 zeigt die Allokation, wenn sich das Importland gegen Wettbewerbsbeschränkungen im Export und das Exportland gegen Wettbewerbsbeschränkungen im Import wehrt. Die Möglichkeit, Wettbewerbsbeschränkungen im Import zu verhindern, bewirkt Effizienz auf weltweiter Ebene. Das gleiche gilt auch, wenn bei perfekter extraterritorialer Rechtsdurchsetzung Importbeschränkungen darüber hinaus durch Arbitrage bei integrierten Märkten nicht möglich sind. Hier ist Schaubild 5.1.2-2 anwendbar und die weltweite Allokation ebenfalls effizient. Eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist auch in diesem Fall nicht nötig. Einen Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik sehen in beiden Fällen weder das Import- noch das Exportland, weil die Allokation bei der zentralen und dezentralen Politik identisch ist.

Im Rahmen eines allgemeinen Gleichgewichtsmodells mit perfekter extraterritorialer Rechtsdurchsetzung sind die Dinge nicht so einfach wie bei der Partialanalyse. Durch einen Preisdruck auf die Exporteure kann das jeweilige Importland eine weltweit effiziente Allokation verhindern. Dennoch besteht die Chance, daß ein Preisdruck auf Exporteure nicht stattfindet. Nur in diesem Fall ist weltweit die Allokation effizient, wie es in Schaubild 5.2-2 wiedergegeben wird, und eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik nicht nötig bzw. unerwünscht. Erst empirische Arbeiten erlauben die Beantwortung der Frage, ob eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik in der Realität tatsächlich erwünscht ist oder nicht, wenn dieses allgemeine Gleichgewicht die Wirklichkeit hinreichend gut abbildet. Auch in diesem Fall kann es keinen Interessengegensatz zwischen beiden Ländern geben. Weil die Allokation beim Auswirkungsprinzip derjenigen bei der perfekten Kooperation entspricht, sieht kein Land einen Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik.

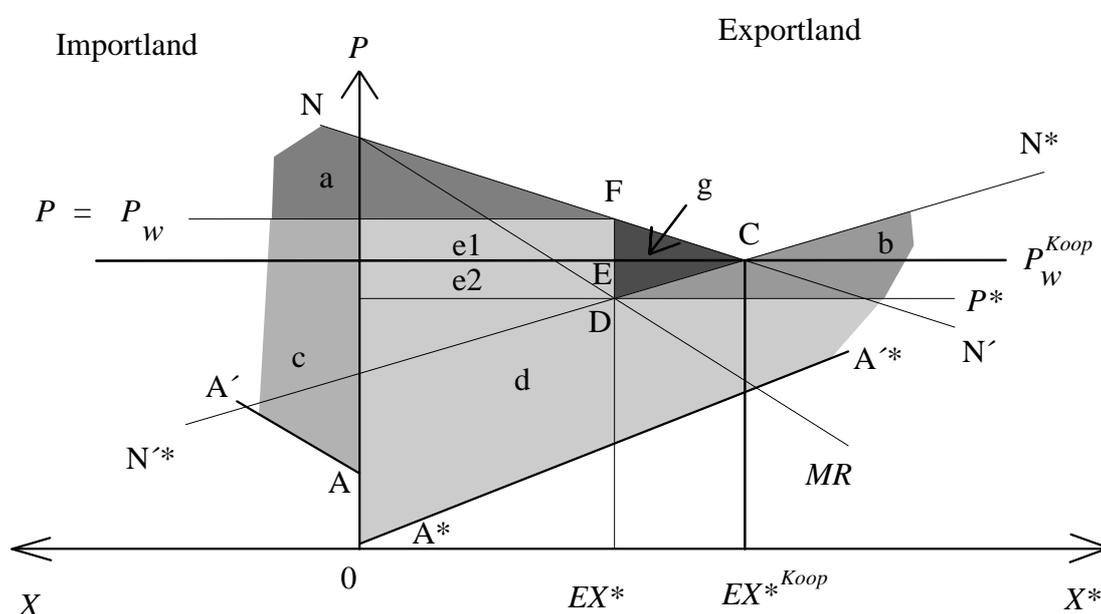
6.3.2 Wünschenswerte Internationalisierung

Das Auswirkungsprinzip ist in manchen Fällen vorteilhaft. Eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist aber in allen anderen Fällen wünschenswert. Wenn das Auswirkungsprinzip versagt, wird durch die dezentrale Wettbewerbspolitik keine effiziente Allokation erreicht. Die Internationalisierung ist dann immer aus Gründen der Effizienz vorzuziehen. Aspekte der funktionellen Einkommensverteilung und der Wettbewerbsfreiheit spielen hierbei keine Rolle, weil das Effizienzkriterium Vorrang hat.

Beim Auswirkungsprinzip ohne Rechtsdurchsetzung gegenüber den Exportbeschränkungen ergibt sich eine Exportmonopolisierung (Schaubild 5.1.1-1). Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik (Schaubild 5.2-1) bewirkt den Abbau dieser Monopolmacht, weil eine strenge Wettbewerbspolitik gegenüber Import- und Exportbeschränkungen realisiert wird.

Schaubild 6.3.2-1 zeigt, welche Effekte bei einer perfekten Koordinierung der Wettbewerbspolitik im Vergleich zum Auswirkungsprinzip ohne Rechtsdurchsetzung gegenüber den Exportbeschränkungen eintreten.

Schaubild 6.3.2-1: Wohlfahrtsgewinn bei Internationalisierung beim Auswirkungsprinzip ohne Durchsetzung gegenüber Exportbeschränkungen



Ein Wohlfahrtsgewinn für die Welt als Ganzes in Höhe der Fläche g wird realisiert. Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist deshalb wegen der gesteigerten weltweiten Effizienz wünschenswert.

Der Gewinn für die Welt als Ganzes g verteilt sich im Gegensatz zum Territorialitätsprinzip in eindeutiger Weise auf die zwei Länder durch den Preis P_w^{Koop} bei Kooperation. Die Interessen der Länder sind eindeutig.

Das Importland gewinnt den Teil des Gewinns über dem kooperativen Preis P_w^{Koop} , d.h. Fläche $e1$ und den Teil CFE am Weltwohlfahrtsgewinn g . Der Verlust an Produzentenrente im Inland wird durch einen Zugewinn an Konsumentenrente wettgemacht. Das Importland ist ein Gewinner aus der Internationalisierung.

Das Exportland dagegen verliert netto von der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik. Den Gewinn $e2$ verliert es als Produzentenrente, gewinnt es aber als Konsumenten-

rente zurück. Den Gewinn e_1 über dem Kooperationspreis P_w^{Koop} verliert es allerdings an das Importland. Dieser Gewinn ist größer als der Teil des weltweiten Wohlfahrtsgewinns g unter diesem Preis (CED), den das Exportland aufgrund der Effizienzsteigerung durch Kooperation erhält. Dies muß so sein, denn der monopolistische Preis im Außenhandel ohne Kooperation maximiert die Wohlfahrt des Exportlandes. Jede andere Preissetzung mit unterschiedlichen oder gleichen Preisen für In- und Ausland erzeugt eine niedrigere Wohlfahrt des Exportlandes wie durch Formel (5.1.1-1b) gezeigt wurde.

Bei einer impliziten Wettbewerbspolitik und international einheitlichen Preisen ist die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik erwünscht, wenn beim Auswirkungsprinzip die Durchsetzung der Wettbewerbspolitik gegenüber Wettbewerbsbeschränkungen im Export nicht möglich ist. Die Wohlfahrtsgewinne sind anders als bei international segmentierten Märkten, da die Preise international einheitlich sein müssen. Es ergibt sich aber dieselbe Situation wie bei der Internationalisierung und dem Territorialitätsprinzip bei nicht segmentierten Märkten. Schaubild 6.2.2-1 gilt hier ebenfalls und wird daher nicht wiederholt. Das Importland gewinnt von der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik. Das Exportland dagegen verliert.

Bei einem allgemeinen Gleichgewicht mit steigenden Skalenerträgen ist eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik beim Auswirkungsprinzip erwünscht, wenn die Durchsetzung gegenüber Exportbeschränkungen nicht gesichert ist. Dies ist die gleiche Situation wie beim Territorialitätsprinzip. Die Argumentation, die sich in den Schaubildern 6.2.2-2 und 6.2.2-3 niederschlägt, kann hier wiederholt werden. Effizienzgewinne gibt es für die Welt als Ganzes. Die Internationalisierung ist nicht unbedingt eine Pareto-Verbesserung für jedes Land. Es gibt Konstellationen, bei denen jedes Land von dieser gewinnt, andere Situationen sind aber denkbar, in denen nur ein Land gewinnt, das andere von der Internationalisierung verliert. Der Verlierer ist das größere Land. Einen Bedarf an einer Internationalisierung sehen die Länder nicht, wenn es keine Pareto-Verbesserung für die eigenen Haushalte bedeutet.

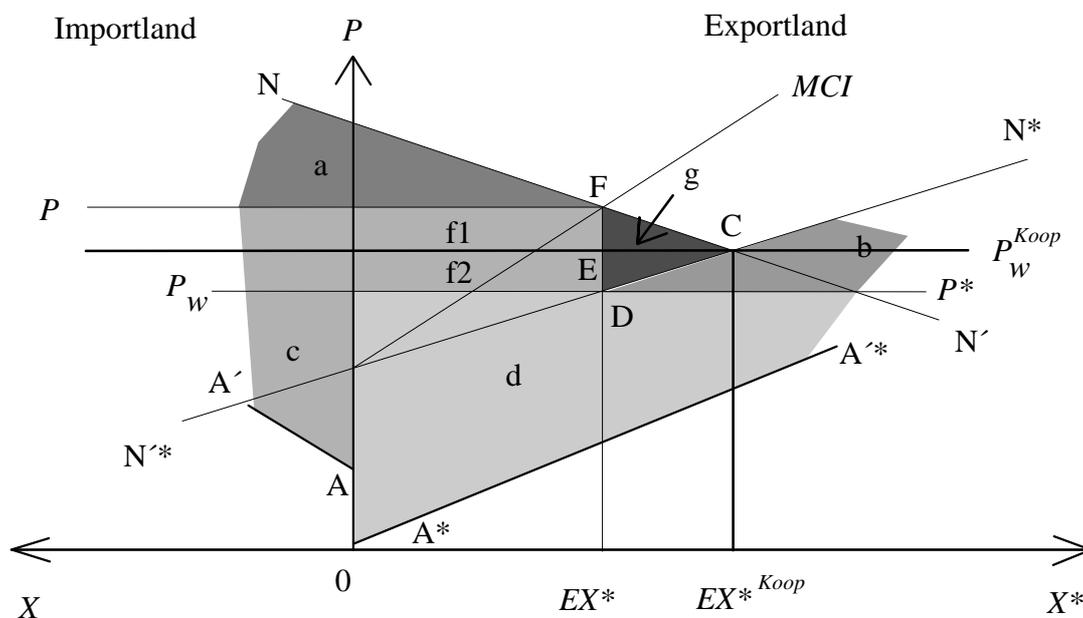
Fehlt die Möglichkeit der Durchsetzung gegenüber Importbeschränkungen, ist die kooperative Lösung für die Welt als Ganzes bei einer Partialmarktanalyse nur bei segmentierten Märkten erwünscht. Schaubild 6.3.2-2 zeigt die Internationalisierung, wenn trotz des Auswirkungsprinzips die Wettbewerbsbeschränkung beim Import nicht verhindert werden können, d.h. z.B. ein Importkartell existiert.

An den Effizienzgewinnen für die Welt als Ganzes ändert sich gegenüber dem Auswirkungsprinzip ohne Rechtsdurchsetzung gegenüber den Exportbeschränkungen, d.h. Schaubild 6.3.2-1, nur das Ausmaß. Eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist deswegen auch hier erwünscht.

Die Verteilung der Gewinne auf die zwei Länder variiert ebenfalls, weil sich das Ausmaß des Weltwohlfahrtsgewinn gegenüber Schaubild 6.3.2-1 ändert. Wiederum teilt der Koo-

perationspreis P_w^{Koop} den Gewinn g in den Teil darüber CEF, der als Konsumentenrente dem Importland zukommt, und in den Teil unterhalb CDE, der die Produzentenrente im Exportland erhöht.

Schaubild 6.3.2-2: Wohlfahrtsgewinn durch Kooperation beim
Auswirkungsprinzip ohne Durchsetzung gegenüber
Importbeschränkungen



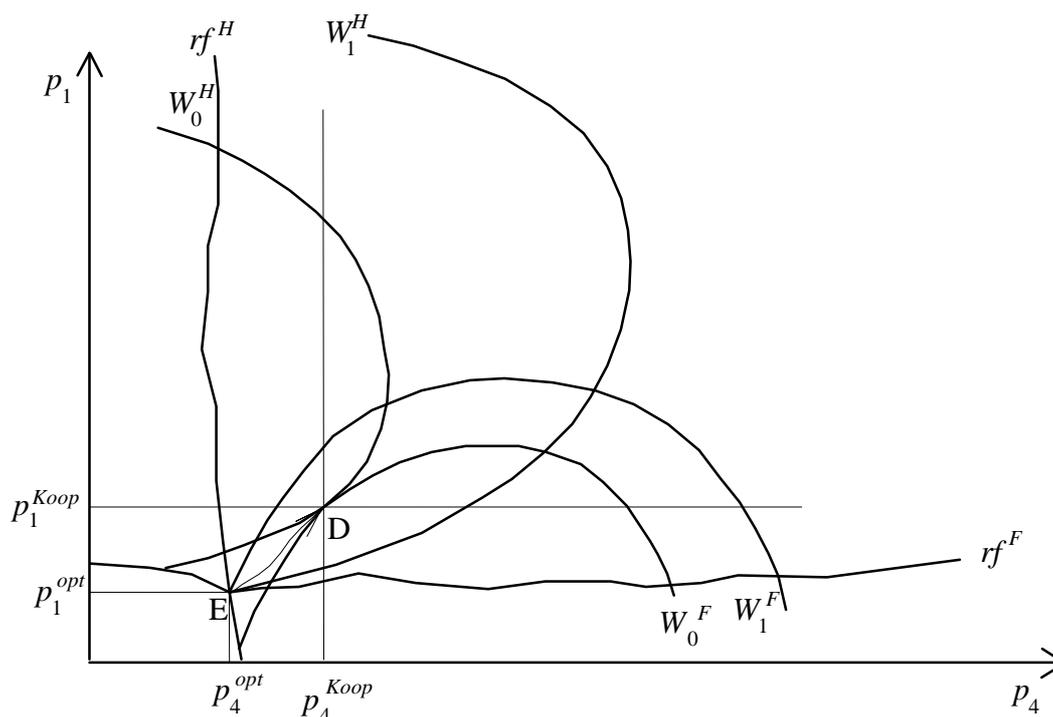
Das Importland verliert die gesamte Importrente des Importkartells, Fläche f_1 und f_2 . Es gewinnt jedoch Fläche f_1 als Konsumentenrente zurück. Die Fläche f_2 unter dem Kooperationspreis verliert es an das Exportland. Das Importland muß von der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik verlieren, da der Beschaffungspreis P_w oder Weltmarktpreis für das Importland bei segmentierten Märkten die Wohlfahrt des Importlandes maximiert. Ein anderer Preis, z.B. auch der Kooperationspreis P_w^{Koop} , generiert für das Importland eine niedrigere Wohlfahrt, wie in Abschnitt 4.1 gezeigt wurde.

Das Exportland gewinnt den Teil der Importgewinne des Importkartells unterhalb von P_w^{Koop} , d.h. die Fläche f_2 zusätzlich zu seinem Teil am Weltwohlfahrtsgewinn g , Fläche CED. Das Exportland gewinnt insgesamt von der Internationalisierung.

Im allgemeinen Gleichgewicht ist die Internationalisierung im allgemeinen bei einer perfekten extraterritorialen Rechtsdurchsetzung erwünscht. Es spielt es keine Rolle, ob die Durchsetzung gegenüber Importbeschränkungen nicht möglich oder ob eine perfekte Durchsetzung realisierbar ist. Es ändert weder die Argumentation, noch das Ergebnis, weil in diesen beiden Fällen im allgemeinen Gleichgewicht das Auswirkungsprinzip im allgemeinen zu einer weltweit ineffizienten Monopsonlösung führt. Die Staaten haben den Anreiz, ihre Wettbewerbspolitik im Import so zu gestalten, daß ein übermäßiger

Preisdruck auf die ausländischen Exportunternehmen ausgeübt wird. Marktmacht entsteht nicht durch Importbeschränkungen und kann deshalb nicht durch die Wettbewerbspolitik des Exportlandes bekämpft werden. Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik ist damit sinnvoll und erwünscht. Schaubild 6.3.2-3 zeigt den Übergang vom Punkt E bei einer unilateralen Wettbewerbspolitik zum Pareto-optimalen Punkt D bei der Internationalisierung.

Schaubild 6.3.2-3: Auswirkungsprinzip ohne Durchsetzung gegenüber Importbeschränkungen



In dieser Graphik die typische Situation eines Gefangenendilemmas abgebildet. Beide Länder gewinnen, wenn es zu einer Pareto-Verbesserung in jedem Land kommt. Dann sehen beide Länder einen Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik. Weil die Wohlfahrtskurven Paretianische Iso-Wohlfahrtskurven sind, stellt ein Übergang von W_1^l zu W_0^l im Normalfall keine Pareto-Verbesserung dar. Die Länder sehen trotz der internationalen Effizienzgewinne keinen Bedarf an einer Kooperation.

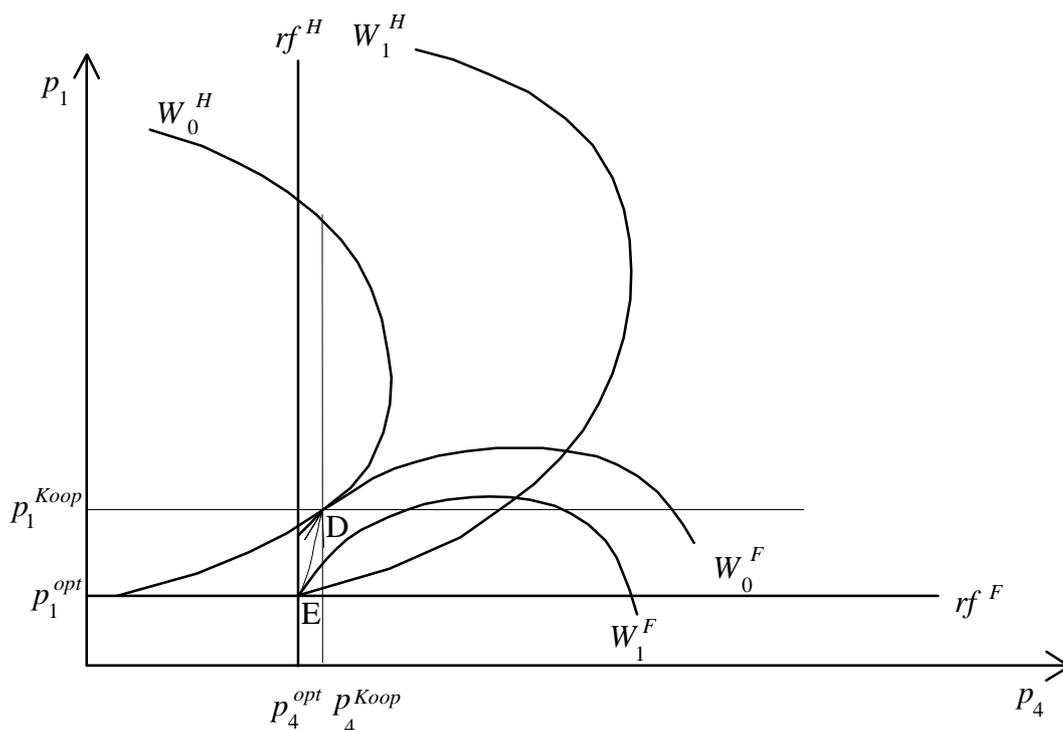
Eine Konstellation, bei der nur ein Land gewinnt, das andere aber verliert, gibt Schaubild 6.3.2-4 wieder. Eine Internationalisierung ist weltweit gesehen sinnvoll. Es ist aber kein Gefangenendilemma, weil die Situation asymmetrisch ist.

Zu den nationalen Verteilungsproblemen kommen die internationalen hinzu. Unabhängig davon, ob es in den einzelnen Ländern zu einer Pareto-Verbesserung kommt oder nicht, gewinnt Land H in Schaubild 6.3.2-4 von der Internationalisierung, Land F dagegen kann nur verlieren.

Land H ist das größere Land in dem Sinn, daß seine Preisanpassung aufgrund der Größe seiner Märkte nach unten hin höher ausfällt als die Preisanpassung des anderen kleineren Landes F . Der Sektor 1 in Land H stellt einen großen Teil der Volkswirtschaft dar. Deshalb können die Faktorpreise stark reagieren oder die Gewinnmargen sind in diesem Sektor besonders hoch. Intuitiv sind die Iso-Wohlfahrtskurven dieses Landes größer.

Schaubild 6.3.2-4: Auswirkungsprinzip ohne Durchsetzung gegenüber

Importbeschränkungen: zweiter Fall



Der Preisspielraum von Land H für den Exportpreis des anderen Landes ist jedoch geringer, denn der Preis p_4^{opt} ist vom Pareto-optimalen Preis p_4^{Koop} weniger entfernt als der Preis p_1^{opt} vom Preis p_1^{Koop} . Das kleinere Land F hat also mehr wettbewerbspolitische Monopsonmacht im Außenhandel als das größere Land H . Die Größe eines Landes wird also anders als beim Territorialitätsprinzip definiert und hat auch andere Ursachen. Wenn die Reaktionsfunktionen senkrecht bzw. waagrecht sind, sind die relativen Größen der Länder eindeutig bestimmt. Je kleiner die Entfernung der Reaktionsfunktion zum jeweiligen Pareto-optimalen Preis ist, desto größer das Land zu dem die Reaktionsfunktion gehört, denn desto kleiner ist das andere Land, dessen Preis sich anpaßt.

Je nach dem, wo die Lösung beim Auswirkungsprinzip ohne Kooperation im Vergleich zur Kooperation (Punkt D) fällt, verliert nur ein Land oder keiner. Liegt das Gleichgewicht ohne Kooperation (Punkt E) links von W_0^H verliert Land H und unterhalb von W_0^F verliert Land F . Beide Länder können von der Kooperation gewinnen,

wenn E zwischen W_0^H und W_0^F liegt. Einen Bedarf an einer Internationalisierung sehen die einzelnen Länder aber nur, wenn eine Pareto-Verbesserung für ihre eigenen Haushalte eintritt.

Beim Auswirkungsprinzip gewinnt im Gegensatz zum Territorialitätsprinzip das größere Land im obigen Sinne von der Internationalisierung, das kleinere aber verliert. Weil die Reaktion des Preises nach oben und unten einen unterschiedlichen Umfang haben kann, ist es im allgemeinen Gleichgewicht möglich, daß ein Land bei der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik beim Territorialitätsprinzip groß ist, beim Auswirkungsprinzip aber durchaus als klein bezeichnet werden muß. Deshalb steht zwar das Resultat, daß beim Auswirkungsprinzip das große Land gewinnt, das kleine verliert, im Gegensatz zum Ergebnis beim Territorialitätsprinzip. Das Auswirkungsprinzip liefert aber für festgelegte Länder nicht unbedingt das gegenteilige Ergebnis zum Territorialitätsprinzip, weil die relative Größe der Länder bei beiden Prinzipien unterschiedlich sind.

6.4 Zusammenfassung

Einen Bedarf an einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik kann man international oder national messen. Zwischen diesen zwei Arten von Bedarf kann eine große Kluft liegen. Der international gemessene Bedarf wird in dieser Arbeit nach den aus der katholischen Soziallehre abgeleiteten Beurteilungsmaßstäben ermittelt, weil diese eine normative Grundlage für die Welt als Ganzes liefern. Einen Bedarf an einer Internationalisierung gibt es nur dann im Sinne der katholischen Soziallehre, wenn eine zentrale Lösung im Vergleich zu einer dezentralen eine Verbesserung im Sinne einer höheren Effizienz, einer besseren funktionellen Einkommensverteilung oder einer höheren Wettbewerbsfreiheit bringt. Wenn die nicht-kooperative Lösung dieselben Ergebnisse wie die zentrale Lösung in Bezug auf die Effizienz, die Verteilung und die Wettbewerbsfreiheit liefert, ist nach dem Subsidiaritätsprinzip der katholischen Soziallehre die dezentrale Lösung vorzuziehen. Der nationale Bedarf wird durch das national angewandte Pareto-Kriterium gemessen.

Das Ergebnis bei einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik wird im Rahmen dieser Arbeit als die perfekte Kooperation angenommen, die weltweit eine effiziente Allokation hervorruft. Sowohl bei segmentierten Märkten als auch bei international einheitlichen Preisen bzw. nicht segmentierten Märkten entspricht die kooperative Lösung einer strengen Wettbewerbspolitik in jedem Land. Beim allgemeinen Gleichgewicht mit steigenden Skalenerträgen wird ein weltweites Pareto-Optimum ohne Faktorbewegung als perfekte Kooperation angesehen. Die Wettbewerbspolitik muß in jedem Land streng sein, doch darf sie im jeweiligen Importland für die jeweiligen Exportunternehmen nicht derart streng sein, daß die Pareto-optimalen Preisen unterschritten werden.

Die Ansicht, daß beim Territorialitätsprinzip eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik nötig ist, doch Verteilungsprobleme existieren, findet man auch modelltheoretisch in der Literatur gestützt und wird durch die weiteren Analysen dieser Arbeit weiter bestätigt. In der Literatur nicht eindeutige Ergebnisse können damit erklärt werden, daß nicht immer von national bzw. unilateral optimalen Wettbewerbspolitiken ausgegangen wird. Eindeutige Ergebnisse erhält man, wenn sowohl in der kooperativen als auch nicht-kooperativen Lösung von optimalen Politiken ausgegangen wird.

Ein Bedarf an einer Internationalisierung besteht weltweit, aber auch in mindestens einem Land. Es gibt durchaus realistische Fälle, bei denen beide Länder einen Bedarf an einer internationalen Wettbewerbspolitik verzeichnen. In dieser Arbeit wird das neue Ergebnis aufgezeigt, das darin besteht, daß bei einem Partialmarkt beide Länder aus der Internationalisierung gewinnen.

Der Bedarf an einer Internationalisierung besteht nicht immer aus demselben Grund. Im allgemeinen sprechen Effizienzgründe für die Vorteilhaftigkeit der Internationalisierung, doch gibt es Sonderfälle, in denen die Unvollständigkeit des Effizienzkriteriums wichtig wird. Wenn das Territorialitätsprinzip eine weltweit effiziente Allokation hervorruft, bedeutet eine Internationalisierung zwar das gleiche allokative Ergebnis, doch eine höhere Wettbewerbsfreiheit. Daher ist eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik aus Gründen einer höheren Wettbewerbsfreiheit im Sinne der katholischen Soziallehre vorzuziehen.

Bei integrierten Märkten kann die Vorteilhaftigkeit der internationalen Wettbewerbspolitik gegenüber dem Territorialitätsprinzip ebenfalls aufgezeigt werden. Gegensätzliche Interessenlagen von Import- und Exportland werden durch diese Arbeit bestätigt. Wie intuitiv verständlich, gewinnt das Importland und das Exportland verliert aus einer Internationalisierung.

Ein allgemeiner Gleichgewichtsrahmen ändert nicht das Resultat, daß eine Internationalisierung dem Territorialitätsprinzip vorzuziehen ist. Schon allein Effizienzgründe sprechen für die Internationalisierung. Der Bedarf an einer Internationalisierung wird von den verschiedenen Ländern nicht immer gegensätzlich gesehen. Ähnlich große Länder gewinnen beide von der Internationalisierung. Von der Größe her sehr unterschiedliche Länder haben gegensätzliche Interessen. Das größere Land verliert von der Kooperation, das kleinere Land gewinnt.

Für das Auswirkungsprinzip können zwei Ergebnisse unterschieden werden. Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik kann unerwünscht oder dagegen wünschenswert sein. Ob das eine oder das andere vorliegt, hängt vom gewählten Modellrahmen und der Möglichkeit der extraterritorialen Rechtsdurchsetzung ab.

Die in der Literatur vertretene Ansicht, daß das Auswirkungsprinzip zur Lösung internationaler wettbewerbsrechtlicher Fälle ausreicht, kann innerhalb mancher Bedingungen ge-

stützt werden. Dies ist mit Sicherheit nur dann der Fall, wenn ein Partialmarkt als Analyse-rahmen gewählt wird. Zwei Fälle bedeuten eine Überlegenheit des Auswirkungsprinzip über die Internationalisierung: Zum einen wenn gegenüber Importbeschränkungen zwar nicht rechtlich vorgegangen werden kann, doch über die internationale Arbitrage Wettbewerbsbeschränkungen im Import wirkungslos bleiben, und zum anderen, wenn eine perfekte extraterritoriale Rechtsdurchsetzung möglich ist. Bei einem allgemeinen Gleichgewicht besteht die Chance, daß das Auswirkungsprinzip ausreicht, doch ist dieses Ergebnis keinesfalls sicher und die Frage empirisch zu lösen. In jedem dieser Fälle ist die Internationalisierung nicht aufgrund des Effizienzkriterium, sondern aufgrund des Subsidiaritätsprinzips der katholischen Soziallehre zu verwerfen.

Die Kritik aus der Literatur, daß das Auswirkungsprinzip bei mangelnder Rechtsdurchsetzung im Ausland kaum zu befriedigenden Ergebnissen führe, wird durch die Analyse einer unvollständigen Rechtsdurchsetzungsmöglichkeit fast immer gestützt. Die Ausnahme ist dann gegeben, wenn integrierte Märkte als Substitut für eine extraterritoriale Rechtsdurchsetzung gegenüber Importbeschränkungen wirken. In allen anderen Fällen ist eine unzureichende extraterritoriale Rechtsdurchsetzung verantwortlich für ein weltweit ineffizientes Ergebnis und eine Internationalisierung sinnvoll.

Können nur Importbeschränkungen verboten werden, erreicht man im Partialmarkt und im allgemeinen Gleichgewicht dasselbe Ergebnis wie beim Territorialitätsprinzip bei integrierten Märkten. Die Internationalisierung ist somit erwünscht. Bei segmentierten Märkten und einer expliziten Wettbewerbspolitik ist die Verzerrung der Weltwirtschaft nur durch Exportmonopolisierung gekennzeichnet und die Allokation eindeutig. Die Internationalisierung ist dennoch aus Effizienzgründen wünschenswert. In jedem Fall gewinnt im Partialmodell das Importland und verliert das Exportland von der Internationalisierung. Im allgemeinen Gleichgewicht hängen die nationalen Gewinne wie beim Territorialitätsprinzip von der relativen Größe der beiden Länder ab.

Sind Exportbeschränkungen durch die Wettbewerbspolitik verhinderbar, Importbeschränkungen hingegen nicht, dann ist eine Internationalisierung in der Partialanalyse nur bei international segmentierten Märkten wünschenswert. Nur dann nämlich sind die Importbeschränkungen wirkungsvoll. In diesem Fall sieht das Importland keinen nationalen Bedarf an einer Internationalisierung, doch gewinnt das Exportland von der kooperativen Lösung. Beim allgemeinen Gleichgewicht ist eine Internationalisierung im Normalfall ebenfalls erwünscht. Nur wenn die Preise nicht unter das kooperative Niveau gesenkt werden können, ist die dezentrale Lösung nach dem Subsidiaritätsprinzip vorzuziehen. Die Kooperationsgewinne verteilen sich bei ähnlichen Länder auf beide Länder, wie es der Fall beim Territorialitätsprinzip auch ist. Die Unähnlichkeit der Länder bewirkt auch beim Auswirkungsprinzip, daß nur ein Land von der Internationalisierung gewinnt, wohingegen das andere verliert. Die Größe der Länder ist allerdings anders definiert als beim Territorialitätsprinzip, denn es geht nicht um den Preissetzungsspielraum im eige-

nen Export, sondern um die Möglichkeit, den Preis des Auslandes auf einem anderen Markt zu drücken. Das größere Land im hier definierten Sinn gewinnt, das kleinere verliert hingegen von der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik. Dies steht im Gegensatz zu den Ergebnissen beim Territorialitätsprinzip.

In dieser Arbeit konnte das völlig neue Ergebnis hergeleitet werden, daß eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik beim Auswirkungsprinzip sogar ohne Probleme bei der extraterritorialen Rechtsdurchsetzung aus Effizienzgründen wünschenswert ist.

Siebentes Kapitel

Schluß

Angesichts der zunehmenden Internationalisierung oder Globalisierung des Wettbewerbs und der Wettbewerbsbeschränkungen wird die Frage nach der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik immer dringender: braucht die Welt als Ganzes eine internationale Wettbewerbspolitik oder reichen die nationalen Wettbewerbspolitiken aus, um eine für die Welt wünschenswerte Wettbewerbsordnung herzustellen? Dies ist die zentrale Fragestellung dieser Arbeit. Hierbei wird besonders analysiert, wie das Territorialitäts- und das Auswirkungsprinzip als zwei mögliche Kollisionsprinzipien für die nationalen Wettbewerbspolitiken die Anreize der Staaten beeinflusst, eine für die Welt als Ganzes erwünschte Politik dezentral zu setzen oder nicht.

Im Vordergrund der Untersuchung steht die Marktmacht im Außenhandel. Auf der Angebotsseite drückt sie sich in Wettbewerbsbeschränkungen im Export aus. Es handelt sich um eine Exportmonopolisierung. Auf der Nachfrageseite ist Marktmacht im Außenhandel gleichbedeutend mit Wettbewerbsbeschränkungen im Import oder einer Importmonopolisierung. Deshalb werden in der Arbeit drei Außenhandelsmodelle mit der Möglichkeit unvollkommenen Wettbewerbs benutzt. Zwei davon sind Partialanalysen und das dritte ein allgemeines Gleichgewicht. Der Einfluß verschiedener Technologien auf die Ergebnisse wird untersucht. Eine andere Politik als die Wettbewerbspolitik wird nicht einbezogen.

Getrennt voneinander wird analysiert, welche Anreize das Territorialitäts- und das Auswirkungsprinzip für die Staaten schaffen, wenn sie ihre nationale Wettbewerbspolitiken unilateral, d.h. dezentral setzen. Für die jeweiligen Prinzipien wird die nicht-kooperative Lösung untersucht. Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik wird dagegen als eine kooperative Lösung modelliert. Ein Vergleich der jeweiligen Möglichkeiten zeigt auf, welche Politik in welcher Situation vorzuziehen ist.

Als Beurteilungsmaßstab für die Vorteilhaftigkeit einer Politik wird das allgemein akzeptierte Pareto-Kriterium benutzt. Die Unvollständigkeit dieses Kriteriums wird durch Maßstäbe zur funktionellen Einkommensverteilung, zur Wettbewerbsfreiheit und zum Zentralisierungsgrad gefüllt, die aus der katholischen Soziallehre abgeleitet werden. Das Pareto-Kriterium steht im hier gewählten Kontext nicht im Widerspruch zur katholischen Soziallehre, weil weder meritorische, noch demeritorische Güter angenommen werden. Nach diesen Zusatzkriterien werden an erster Stelle möglichst niedrige monopolistische Gewinne, an zweiter Stelle eine möglichst hohe Wettbewerbsfreiheit und an dritter Stelle

eine möglichst dezentrale Politik angestrebt, wobei das Pareto-Kriterium nicht verletzt werden darf.

Da die einzelnen Kapitel jeweils zusammengefaßt werden, dient der Schluß dazu, Schlußfolgerungen aus der Untersuchung zu ziehen und einen Ausblick auf die Grenzen und mögliche Erweiterungen der Analyse der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik zu geben.

7.1 Schlußfolgerungen

Nach dem Stand der Forschung müßte geschlußfolgert werden, daß beim Auswirkungsprinzip mit extraterritorialer Rechtsdurchsetzung die Aufgaben der internationalen Wettbewerbsordnung durch die nationalen Staaten grundsätzlich mit eigener Kraft gelöst werden können, daß aber die Anwendung dieses Prinzips zu Problemen führt, die nur durch eine zentrale Lösung zu bewältigen sind. Das Auswirkungsprinzip, korrigiert um eine Zusammenarbeit, entspricht also nach dem Stand der Forschung am meisten den Anforderungen der katholischen Soziallehre. Die Frage ist nun, ob diese verbalen Untersuchungen durch modelltheoretische Erörterungen gestützt werden können.

In den analytischen Kapiteln wird aufgezeigt, daß eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik im Vergleich zur nicht-kooperativen Lösung beim Territorialitätsprinzip wünschenswert ist, sei es aus Effizienzgründen oder aus Gründen der Wettbewerbsfreiheit. Das Territorialitätsprinzips ist verglichen mit der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik nicht als Kollisionsprinzip geeignet, damit die Staaten einen Anreiz haben, eine für die Welt wünschenswerte nationale Wettbewerbspolitik zu realisieren.

Hiermit kann aber noch nicht geschlossen werden, daß eine Internationalisierung in jedem Fall wünschenswert ist. Die Politikempfehlung, die Wettbewerbspolitik in jedem Fall zu internationalisieren, wäre voreilig. Es existiert nämlich ein anderes Kollisionsprinzip, das ebenfalls mit der Internationalisierung verglichen werden sollte: das Auswirkungsprinzip. Gleichzeitig kann auch das Territorialitätsprinzip nicht gänzlich verworfen werden, denn es könnte gegenüber dem Auswirkungsprinzip Vorteile aufweisen, die dann von Bedeutung sind, wenn die Wahl zwischen dem Territorialitätsprinzip und dem Auswirkungsprinzip ansteht.

Ergebnis der Arbeit ist, daß das Auswirkungsprinzip als Kollisionsprinzip für eine nicht-kooperative Wettbewerbspolitik mit einigen Vorbehalten wünschenswert ist. 1) Die extraterritoriale Rechtsdurchsetzung muß entweder perfekt sein oder die Märkte müssen integriert sein, so daß die internationale Preisarbitrage die Wirkungen der Wettbewerbsbeschränkungen im Import aufhebt. Die Stärkung der internationalen Arbitrage kann z.B. durch die z.T. auf private Maßnahmen ausgedehnte Anwendung der GATT-Vorschriften

zum Marktzugang realisiert werden.¹⁸⁶ 2) Die Märkte müssen so klein sein, daß eine Partialmarktanalyse die Situation auf den Märkten gut wiedergibt oder es müssen im Falle großer Märkte konstante Skalenerträge vorliegen. Wenn diese beiden Voraussetzungen erfüllt sind, ist eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik aufgrund des aus der katholischen Soziallehre abgeleiteten Subsidiaritätsprinzips nicht wünschenswert, weil nicht nötig.

Versagt dagegen das Auswirkungsprinzip, dann ist eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik empfehlenswert. Dies ist dann der Fall, wenn die extraterritoriale Rechtsdurchsetzung insbesondere gegenüber Exportbeschränkungen nicht möglich ist und/oder wenn die Märkte groß sind, so daß Rückwirkungen auf andere Märkte zu berücksichtigen sind, und es steigende Skalenerträge gibt. Bei konstanten Skalenerträgen gibt es diese Gefahr nicht.

Die Unterlegenheit des Territorialitätsprinzip gegenüber der Internationalisierung ist eindeutig. Gegenüber dem Auswirkungsprinzip muß man differenzierter argumentieren. Wenn es keine international einheitlichen Preisen gibt, d.h. die Märkte segmentiert werden können, gibt es Fälle, in denen das Territorialitätsprinzip aus Effizienzgründen überlegen ist, sei es, weil es eine Pareto-Verbesserung darstellt oder weil es im Gegensatz zum Auswirkungsprinzip effizient ist. Es gibt weiterhin Fälle, bei denen das Territorialitätsprinzip aufgrund einer Einkommensverteilung mit weniger Monopolgewinnen vorzuziehen ist. Wenn die Märkte dagegen integriert sind, kann das Auswirkungsprinzip nicht schlechter sein. Es ist entweder gleichwertig oder besser. Welche Situation vorliegt, hängt von der Wirklichkeit ab.

Bei der Frage nach der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik kommt es also auf die Empirie darauf an. Es müssen mehrere Frage beantwortet werden: 1) welche Politikalternativen stehen zur Verfügung? 2) welche Möglichkeiten der extraterritorialen Rechtsdurchsetzung gibt es? 3) welche Eigenschaften haben die Märkte, auf die die wettbewerbspolitischen Maßnahmen greifen sollen? Ohne die Beantwortung dieser Fragen würde man nach den Analysen dieser Arbeit nicht mit Sicherheit die richtige Politik treffen.

Da empirische Analysen den Rahmen der Arbeit sprengen würden, sollen im Schluß einige Argumente vorgetragen werden, die zur Beantwortung der drei empirischen Fragen einen Hinweis geben.

Beide Kollisionsprinzipien können als Grundlage einer nicht-kooperativen Politik angewandt werden, da das Territorialitätsprinzip dann gilt, wenn es kein explizites Kollisionsprinzip gibt und das Auswirkungsprinzip z.B. in den USA, der EU und Deutschland angewandt wird. Problematischer ist die Möglichkeit einer Internationalisierung im Sinne

¹⁸⁶Vgl. Heinz Hauser and Rainer E. Schöne (1994), S. 207.

einer perfekten Kooperation. Diese ist realistischerweise zu verneinen, da eine perfekt funktionierende Politik auf Weltebene schwieriger zu bewerkstelligen ist als auf nationaler Ebene. Eine Kooperation im Sinne einer Zusammenarbeit der nationalen Kartellbehörden ausgehend vom Auswirkungsprinzip kann man sich am ehesten vorstellen, weil es als einziges Kooperationselement eine Rücksichtnahme eines jeden Landes gegenüber dem anderen braucht, die Wettbewerbspolitik nicht so streng zu gestalten, um in einem allgemeinen Gleichgewicht die Preise nicht unter das Pareto-optimale Niveau sinken zu lassen.

Die Frage nach den Möglichkeiten extraterritorialer Rechtsdurchsetzung ist nicht eindeutig zu beantworten. Die extraterritoriale Rechtsdurchsetzung ist bei einer globalisierten Weltwirtschaft größer als bei abgeschotteten Volkswirtschaften vorhanden. Unternehmen können durch ihre Zweigniederlassungen im Ausland gezwungen werden, ausländische Gesetze zu beachten.¹⁸⁷ Dies gilt besonders für Wettbewerbsbeschränkungen im Export.

Die zunehmende Marktintegration bewirkt, daß Wettbewerbsbeschränkungen im Import an Bedeutung und Wirksamkeit verlieren. Dies spricht dafür, daß man von integrierten Märkten ausgehen kann. Ob die Märkte aber klein sind oder groß und ob fallende, konstante oder steigende Skalenerträge vorliegen, kann nur durch eine genaue empirische Untersuchung festgestellt werden und hängt von der untersuchten Branche ab. Intuitiv kann man davon ausgehen, daß bei alten Produkten eher von fallenden oder konstanten Skalenerträgen und bei innovativen Produkten von steigenden Skalenerträgen ausgegangen werden kann. Das spricht dafür, daß das Auswirkungsprinzip für traditionelle Industrien ausreicht, eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik aber für innovative Industrien nötig ist. Gleichzeitig ist es aber so, daß es z.B. in den entwickelten großen Nationen eine sehr hohe Anzahl Produkte gibt, so daß die Märkte sehr klein sind. Alte angestammte Märkte sind möglicherweise größer als innovative neue Produktmärkte. Deshalb spricht einiges dafür, daß die allgemeine Gleichgewichtseffekte der steigenden Skalenerträge für die Setzung der Wettbewerbspolitik in einer einzelnen Branche eher eine geringe Bedeutung haben.

Wenn die extraterritoriale Rechtsdurchsetzung funktioniert und die Wettbewerbspolitik jeweils für einzelne Branchen gesetzt wird, spricht einiges dafür, daß das Auswirkungsprinzip als Kollisionsnorm für eine nicht-kooperative Wettbewerbspolitik ausreicht. Eine Internationalisierung ist demnach nicht wünschenswert, weil die internationale Marktmacht durch die dezentralen nationalen Wettbewerbspolitiken wirksam bekämpft werden kann.

¹⁸⁷Vgl. Frederic M. Scherer (1998), S. 16.

Wenn die Wettbewerbspolitik branchenübergreifend gesetzt wird - und das ist häufig der Fall, sind die Kreislaufeffekte zu berücksichtigen. Dann ist das Auswirkungsprinzip im allgemeinen nicht der Internationalisierung der Wettbewerbspolitik überlegen. Eine Kooperation unter den Staaten ist wünschenswert.

Die Analysen haben gezeigt, daß die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik von den einzelnen Staaten unterschiedlich aufgefaßt wird. Es herrschen Interessengegensätze. Bei einer Partialanalyse bestehen diese Gegensätze im Wesentlichen zwischen die jeweiligen Export- und Importländer und beim allgemeinen Gleichgewicht zwischen unähnlichen Ländern, d.h. Ländern mit Unterschiedlichen Größen bzw. unterschiedlicher Marktmacht im Außenhandel. Eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik setzt die Überwindung solcher Widerstände z.B. durch andere politische Maßnahmen voraus.

Dieses Argument gilt auch beim Auswirkungsprinzip als Kollisionsnorm für eine nicht-kooperative Wettbewerbspolitik, denn die Allokation ist dieselbe beim Auswirkungsprinzip wie bei der perfekten Kooperation, wenn das Auswirkungsprinzip wegen des Subsidiaritätsprinzips vorgezogen wird. Deshalb ist ein Streit über das Auswirkungsprinzip als Kollisionsprinzip nur beizulegen, wenn Länder ähnlich sind oder zusätzliche politische Maßnahmen eingesetzt werden, um Konflikte zwischen Staaten zu vermeiden. Das Auswirkungsprinzip kann als unilaterale Politik leichter realisiert werden als eine multilaterale Wettbewerbspolitik, doch sind die aufgezeigten Interessengegensätze dieselben, wenn das Auswirkungsprinzip zu wünschenswerten Resultaten führt. Das erklärt z.T. die Konflikte, die man beim Auswirkungsprinzip in der Wirklichkeit beobachten kann. Gleichzeitig zeigt es auf, wie schwierig eine Änderung der Wettbewerbspolitik zu erreichen ist.

7.2 Ausblick

Weil das Hauptanalyseinstrument dieser Arbeit Modelltheorie ist, sind die Ergebnisse und Schlußfolgerungen dementsprechend zu relativieren. Eine modelltheoretische Analyse hat den Vorteil, die zu komplexe Wirklichkeit abbilden zu können und somit Zusammenhänge durchschaubar zu machen, die bei der direkten Betrachtung der Realität im Dunkeln bleiben würden. Modelle haben aber den Nachteil nur ein Abbild zu sein. Sie können nicht die direkte Erkenntnis der Wirklichkeit und eine realistische Abstraktion ersetzen, sondern nur ergänzen. Deshalb werden im folgenden die Modellbegrenzungen aufgezeigt.

Innerhalb der Arbeit wurden drei Modelle untersucht: zwei partialanalytische und ein allgemeines Gleichgewichtsmodell. Verschiedene Fragen wurden z.T. von den einzelnen Modellen unterschiedlich beantwortet. Bei veränderten Annahmen ergeben sich veränderte Antworten auf die Frage nach dem Bedarf einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik. Selbst die Ergebnisse, die bei einer nicht-kooperativen Politik beim Terri-

torialitätsprinzip oder Auswirkungsprinzip zu erwarten sind, ändern sich bei veränderten Modellstrukturen.

Die Modellierung der wettbewerbspolitischen Instrumente ist in den drei gewählten Modellen unterschiedlich. Es werden sowohl detaillierte Wirkungsweisen der Wettbewerbspolitik als explizite Politik, als auch durch das Ergebnis definierte Wettbewerbspolitiken als implizite Wettbewerbspolitik modelliert. Im allgemeinen Gleichgewicht fehlt die detaillierte Modellierung. Damit können Aspekte der Anreizkompatibilität der Wettbewerbspolitik in Kreislaufzusammenhänge nicht einbezogen werden.

Im allgemeinen Gleichgewicht wird ferner nur von einer Marktverhaltenspolitik ausgegangen. Das Verhalten der Marktteilnehmer wird durch die Wettbewerbspolitik beeinflusst. Wenn bei steigenden Skalenerträgen die Marktstruktur durch die Wettbewerbspolitik bestimmt wird, ändern sich die Resultate deshalb, weil oligopolistische Marktformen mit ineffizienter Anzahl Unternehmen in die Analyse einbezogen werden müssen. Oligopolistische Marktformen und die Problematik von Fusionen, die u.U. auch Kostenersparnisse mit sich bringen, wurden aus der Analyse ausgeklammert. Auf der Ebene der Märkte müßte man in all diesen Fällen zu einer Untersuchung zweitbesten wettbewerbspolitischer Maßnahmen übergehen.

Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik wird aus Vereinfachungsgründen als eine perfekte Kooperation modelliert, die per Annahme eine weltweit effiziente Allokation garantiert. Da eine solche Kooperationsform, wie oben besprochen, wenig Chancen zur Realisierung hat, ist die Begrenzung der Analyse darin zu sehen, daß 1) die Internationalisierung nicht unbedingt die angegebenen Vorteile bringt und daß 2) eine Differenzierung zwischen verschiedenen Arten der Kooperation in der Analyse nicht möglich ist. Eine Zweitbestanalyse wäre nötig, wenn man diese beiden Aspekte in die Untersuchung einbeziehen würde.

Alle Modelle gehen von zwei Ländern aus. Die Analyse einer regionalen Kooperation ist damit ausgeschlossen. Die Analyse der Arbeit geht immer davon aus, daß das Territorialitätsprinzip oder das Auswirkungsprinzip jeweils in allen Ländern gilt. Ein Mischsystem, wie das, was man in der Wirklichkeit beobachten kann, würde realitätsnäher sein, doch würde insbesondere bei einer Analyse mit vielen Ländern der Komplexitätsgrad sehr schnell ansteigen.

Zwischen den Ländern wird ferner eine Faktorwanderung ausgeschlossen. Ein internationaler Wettbewerb der Faktoren wird damit aus der Untersuchung ausgeklammert. Ebenso werden weder multinationale Unternehmen noch ausländische Direktinvestitionen, ob mit oder ohne internationale Faktormobilität, untersucht. Eine internationale Kapitalverflechtung wird in dieser Arbeit ausgeschlossen. Faktormarktverzerrungen werden in dieser Arbeit nicht analysiert.

Die verschiedenen Alternativen bei der internationalen Preissegmentierung wurden auf zwei Extremfälle reduziert. Eine Preisdiskriminierung im Inland wurde ausgeschlossen. Entweder gibt es eine völlige internationale Preissegmentierung oder die internationale Arbitrage ist perfekt und verhindert jede Preisdiskriminierung. Verschiedene Grade der Preisdiskriminierungen könnten zu anderen Ergebnissen führen. Eine nationale Preisdiskriminierung eröffnet ebenfalls andere Strategien für die Unternehmen und die Staaten.

Ferner ist zu bedenken, daß Risikoüberlegungen sowohl auf der Ebene der Märkte als auch auf der politischen Ebene nicht in die Arbeit aufgenommen werden. Bis auf die Fälle multipler Gleichgewichte liefert eine Politik immer ein sicheres Ergebnis. Risiko herrscht auch nicht über die Zukunft, weil die in dieser Arbeit benutzten Modelle statische Ansätze sind. Es werden nur komparativ-statische Resultate hergeleitet. Eine Erweiterung könnte darin bestehen, dynamische Effekte einzuführen.

Die untersuchten Modelle enthalten nicht eine Analyse von Unterbeschäftigung und Arbeitslosigkeit. Alternative Wettbewerbspolitiken werden bei Vollbeschäftigung verglichen. In dieselbe Richtung weist die Vereinfachung, daß bei der expliziten Wettbewerbspolitik davon ausgegangen wird, daß alle Haushalten denselben Zugang zur Technologie haben. Unterschiede in Fähigkeiten werden damit nicht eingefangen.

In dieser Arbeit werden keine Transaktionskosten modelliert. Praktische Gründe wie das Vorliegen von verzerrenden Sanktionen der Wettbewerbspolitik - z.B. handelspolitischen Sanktionen -, Verwaltungskosten zur Durchführung nationaler und internationaler wettbewerbspolitischer Maßnahmen usw. können gegen eine Internationalisierung sprechen. Diese Kosten können verhindern, daß eine Internationalisierung überhaupt sinnvoll durchgeführt werden kann. Diese 'praktischen Gründe' könnten einen Teil einer weiteren theoretischen Analyse ausmachen, die aufzeigen würde, ab wann die Transaktionskosten so hoch sind, daß eine grundsätzlich erwünschte Internationalisierung nicht mehr wünschenswert ist.

Es ist zu bemerken, daß diese Arbeit einer idealisierten Vorstellung der Wettbewerbspolitik aus Gründen der Analyse ausgehen muß. Wenn eine Wettbewerbspolitik gesetzt wird, heißt es noch lange nicht, daß ihre Instrumente greifen. Wenn die Androhung von Strafen nicht zum gewünschten Ergebnis führt, sondern Strafen auch tatsächlich verhängt werden müssen, verändert sich die Allokation. Ineffizienzen können damit weiter verstärkt werden, je nach dem welcher Art die Strafen sind, insbesondere ob sie handelspolitischer Natur sind¹⁸⁸.

Ferner wurde immer von unilateral optimalen Wettbewerbspolitiken ausgegangen. Länder setzen ihre Politik für das nationale Wohl ein und nicht für das Wohl einzelner Gruppen in den jeweiligen Ländern. Ein Schutz der inländischen Produzenten vor ausländi-

¹⁸⁸Vgl. Dieter Fritz-Aßmus (1997), S. 209.

scher Konkurrenz, der die inländischen Konsumenten treffen würde, wird nicht untersucht. Eine Untersuchung des Neoprotektionismus würde vielleicht ganz andere Ergebnisse zur Folge haben.

Andere Verzerrungen als unvollkommener Wettbewerb und steigende Skalenerträge wurden nicht analysiert. Öffentliche Güter, externe Effekte und andere politische Instrumente als die Wettbewerbspolitik wie die Handelspolitik, die Industriepolitik z.B. in Form von Subventionen, die Steuern- und Ausgabenpolitik könnte man in die Untersuchung einbeziehen.

Schließlich wurde davon ausgegangen, daß die Konsumentensouveränität gilt. Da in der Wirklichkeit jede Branche von der Wettbewerbspolitik in irgendeiner Weise erfaßt wird, kann man in einer realistischen Analyse nicht davon ausgehen, daß es weder meritorische noch demeritorische Güter gibt. Konsumenten sind Menschen und können sich irren. Ebenso kann allgemein nicht davon ausgegangen werden, daß Produzenten ihre Preise stets moralisch neutral setzen. Die Möglichkeit von Wucherpreisen ist ein Beispiel dafür, wie Produzenten ihre Preise nicht ethisch vertretbar einsetzen. Diese Effekte einzubeziehen macht die Analyse um einen wesentlichen Grad komplizierter, aber auch wiederum realistischer.

Anhang

A.1 Modelldarstellung

A.1.1 Kreislaufzusammenhänge

Die Märkte sind für alle Güter geräumt:

$$d_i^H + d_i^F = x_i, \quad i = 1, \dots, 4. \quad (\text{A.1.1-1})$$

Mit d_i^l ist der Konsum von Gut i in Land l gemeint.

Die Gewinne sind **im Gleichgewicht**:

$$\Pi_i = p_i x_i - r^l K_i + m^l L_i \quad \left\{ \begin{array}{l} i = 1, 2 \text{ für } l = H \text{ und:} \\ i = 3, 4 \text{ für } l = F. \end{array} \right. \quad (\text{A.1.1-2})$$

Die Faktorpreise haben keine Sektorindizes i . Es wird von intersektoraler Faktormobilität ausgegangen. Weil die Faktormärkte im Gleichgewicht sind, ergibt sich:

$$\left. \begin{array}{l} K_i + K_j = K^l \\ L_i + L_j = L^l \end{array} \right\} \left\{ \begin{array}{l} i = 1, j = 2 \text{ für } l = H \text{ und:} \\ i = 3, j = 4 \text{ für } l = F. \end{array} \right. \quad (\text{A.1.1-3})$$

mit j als Laufindex für den jeweils anderen Sektor.

Die Faktoreinkommen sind in beiden Ländern:

$$\begin{aligned} Y^H &= r^H (K_1 + K_2) + m^H (L_1 + L_2) \quad \text{sowie:} \\ Y^F &= r^F (K_3 + K_4) + m^F (L_3 + L_4). \end{aligned} \quad (\text{A.1.1-4a})$$

Die Gewinne summieren sich im Gleichgewicht auf:

$$\begin{aligned} \Pi^H &= p_1 x_1 + p_2 x_2 - Y^H \quad \text{sowie:} \\ \Pi^F &= p_3 x_3 + p_4 x_4 - Y^F. \end{aligned} \quad (\text{A.1.1-4b})$$

Das Volkseinkommen entspricht dem jeweiligen gesamten Inlandsprodukt.¹⁸⁹

$$\begin{aligned} \Pi^H + Y^H &= p_1 x_1 + p_2 x_2 \quad \text{sowie:} \\ \Pi^F + Y^F &= p_3 x_3 + p_4 x_4. \end{aligned} \quad (\text{A.1.1-4c})$$

¹⁸⁹Vgl. Elhanan Helpman (1984), S. 350.

Die Konsummengen für jedes Gut werden zur gesamten Konsummenge in jeder Volkswirtschaft aggregiert:

$$\sum_{h \in l} d_i^h = d_i^l \quad \left\{ \begin{array}{l} i = 1, 2 \quad \text{für } l = H \text{ und:} \\ i = 3, 4 \quad \text{für } l = F, \end{array} \right. \quad (\text{A.1.1-5})$$

wobei d_i^l der nationale Konsum des Gutes i darstellt und das Elementzeichen \in die Zugehörigkeit zum Land l , H bzw. F bedeutet.

Die Faktormengen genügen ähnlichen Restriktionen:

$$\left. \begin{array}{l} \sum_{h \in l} K^h = K^l \\ \sum_{h \in l} L^h = L^l \end{array} \right\} \quad \text{für } l = H, F, \quad (\text{A.1.1-6})$$

wobei K^l und L^l die nationalen Kapital- und Arbeitsausstattungen sind.

A.1.2 Herleitungen zur Produktionseffizienz

Die Bedingungen erster Ordnung des Maximierungsproblems mit der Zielfunktion (3.2.2-7) und den Restriktionen (3.2.2-8), (3.2.2-9), (3.2.2-10), (3.2.2-11) und (3.2.2-12) sind, wobei nach den branchenspezifischen Beschäftigungsgrößen K_1 , K_2 , L_1 und L_2 abgeleitet wird:

$$\frac{\partial Z^b}{\partial K_i} = f_i \frac{\partial g_i}{\partial K_i} - c_K = 0 \quad \text{mit: } i = 1, 2 \quad (\text{A.1.2-1a})$$

sowie:

$$\frac{\partial Z^b}{\partial L_i} = f_i \frac{\partial g_i}{\partial L_i} - c_L = 0 \quad \text{mit: } i = 1, 2. \quad (\text{A.1.2-1b})$$

Hierbei werden nur innere Lösungen angenommen.

Man löst jeweils die vier Optimalbedingungen (A.1.2-1a) und (A.1.2-1b) nach c_K und c_L auf, dividiert die Optimalbedingungen in geeigneter Weise und erhält:

$$\frac{f_1 \frac{\partial g_1}{\partial K_1}}{f_2 \frac{\partial g_2}{\partial K_2}} = \frac{c_K}{c_K} = 1 \quad \text{und:} \quad \frac{f_1 \frac{\partial g_1}{\partial L_1}}{f_2 \frac{\partial g_2}{\partial L_2}} = \frac{c_L}{c_L} = 1. \quad (\text{A.1.2-2})$$

Dies vereinfacht sich zu folgender Aussage:

$$\frac{\frac{\partial g_1}{\partial K_1}}{\frac{\partial g_2}{\partial K_2}} = \frac{\frac{\partial g_1}{\partial L_1}}{\frac{\partial g_2}{\partial L_2}} \Rightarrow \frac{\frac{\partial g_1}{\partial K_1}}{\frac{\partial g_1}{\partial L_1}} = \frac{\frac{\partial g_2}{\partial K_2}}{\frac{\partial g_2}{\partial L_2}}. \quad (\text{A.1.2-3})$$

Dies ergibt Formel (3.2.2-13).

A.2 Das Territorialitätsprinzip

A.2.1 Optimale Politik für das Importland im Partialmarkt

Der Kollisionskoeffizient f wird in (3.2.1-1) definiert. “Turned to the case of an import-competing industry, the analysis indicates a full competition policy ($f = 0$), since the unbounded optimal solution is $f = -M/Q$ where M is imports and Q domestic supply of the home market.”¹⁹⁰

Die Bedingungen erster Ordnung für die Maximierung von (3.2.1-3) sind für das Importland nach der Kuhn-Tucker-Methode:

$$\frac{dW}{df} = \left(D^{-1}(D) \frac{dD}{dP} - MC(X) \frac{dX}{dP} - P \frac{dIM}{dP} - IM \right) \frac{dP}{df} \leq 0 \quad (\text{A.2.1-1a})$$

und:

$$f \frac{dW}{df} = 0. \quad (\text{A.2.1-1b})$$

Es gilt:

$$\left(P - MC(X) \right) \frac{dX}{dP} - IM < 0 \quad \text{mit: } X = D - IM, \quad (\text{A.2.1-2a})$$

$$\text{weil: } \frac{dX}{dP} = \frac{d(D - IM)}{dP} < 0 \quad \text{und: } P - MC(X) \geq 0. \quad (\text{A.2.1-2b})$$

Es werden nämlich normale Güter, bzw. fallende Nachfragefunktionen bei Außenhandel angenommen. Deshalb gilt die Randlösung (A.2.1-1b) und somit (4.2-1).

¹⁹⁰Antoine A. Auquier and Richard E. Caves (1979), S. 580.

A.2.2 Optimale Politik für das Exportland im Partialmarkt

Die Maximierung der Wohlfahrt des Exportlandes aus Gleichung (3.2.1-2) nach dem Kollisionskoeffizient f^* liefert folgendes Ergebnis:

$$\frac{dW^*}{df^*} = \left(D^{*-1}(D^*) \frac{dD^*}{dP} - MC^*(X^*) \frac{dX^*}{dP} + P \frac{dEX^*}{dP} + EX^* \right) \frac{dP}{df^*} = 0. \quad (\text{A.2.2-1})$$

Das bedeutet:

$$\left(P - MC^*(X^*) \right) \frac{d(D^* + EX^*)}{dP} = -EX^* \quad \text{mit: } D^* + EX^* = X^* \quad (\text{A.2.2-2})$$

anders ausgedrückt:

$$\frac{P - MC^*(X^*)}{P} = - \frac{EX^*/(D^* + EX^*)}{\frac{d(D^* + EX^*)}{dP} \frac{P}{(D^* + EX^*)}} \quad (\text{A.2.2-3})$$

oder wegen der Definition von f^* und e^* im Zusammenhang mit Gleichung (3.2.1-1):

$$- \frac{f^*}{e^*} = - \frac{EX^*/(D^* + EX^*)}{e^*}, \quad (\text{A.2.2-4})$$

so daß (4.2-2) gezeigt ist.

A.2.3 Optimale Politik in Exportsektoren im allgemeinen Gleichgewicht

Das jeweilige Exportland, hier ohne Beschränkung der Allgemeinheit zunächst Land H maximiert seine nationale Paretianische Wohlfahrtsfunktion (3.2.2-19) nach seinem eigenen Exportpreis p_1 unter den Restriktionen (3.2.2-20), (3.2.2-21) und (3.2.2-22).

Durch die Kombination der Restriktionen (3.2.2-20) und (3.2.2-21) erhält man die Bedingung erster Ordnung:

$$\begin{aligned} \frac{\mathcal{J}W^H}{\mathcal{J}p_1} &= \sum_{i,h \in H} \mathbf{g}^{hH} \frac{\mathcal{J}U^h}{\mathcal{J}d_i^h} \frac{\mathcal{J}d_i^h}{\mathcal{J}p_1} \\ &+ \mathbf{I}^H \left(x_1 + p_1 \frac{\mathcal{J}x_1}{\mathcal{J}p_1} + p_2 \frac{\mathcal{J}x_2}{\mathcal{J}p_1} - \sum_{i,h \in H} p_i \frac{\mathcal{J}d_i^h}{\mathcal{J}p_1} - \sum_{h \in H} d_1^h \right) \\ &+ \mathbf{n}_K^H \left(\frac{dK_1}{dx_1} \frac{\mathcal{J}x_1}{\mathcal{J}p_1} + \frac{dK_2}{dx_2} \frac{\mathcal{J}x_2}{\mathcal{J}p_1} \right) + \mathbf{n}_L^H \left(\frac{dL_1}{dx_1} \frac{\mathcal{J}x_1}{\mathcal{J}p_1} + \frac{dL_2}{dx_2} \frac{\mathcal{J}x_2}{\mathcal{J}p_1} \right) = 0. \end{aligned} \quad (\text{A.2.3-1})$$

Diese Bedingung soll im folgenden vereinfacht werden.

Die Faktormärkte sind annahmegemäß in Vollbeschäftigung, und die nationalen Faktorausstattungen fix, so daß eine Erhöhung eines Faktors in einem Sektor eine Abwanderung aus dem anderen Sektor impliziert:

$$\frac{d K_1}{d x_1} \frac{\mathbb{1} x_1}{\mathbb{1} p_1} = - \frac{d K_2}{d x_2} \frac{\mathbb{1} x_2}{\mathbb{1} p_1} \quad \text{und:} \quad \frac{d L_1}{d x_1} \frac{\mathbb{1} x_1}{\mathbb{1} p_1} = - \frac{d L_2}{d x_2} \frac{\mathbb{1} x_2}{\mathbb{1} p_1}. \quad (\text{A.2.3-2})$$

Die beiden letzten Terme in (A.2.3-1) verschwinden deshalb.

In (A.2.3-1) können die ersten beiden Zeilen ebenfalls vereinfacht werden. Da jeder Konsument, ob Faktoreigner oder Unternehmer, angenommenerweise ein Preisnehmer auf der Nachfrageseite für Konsumgüter ist, sind die individuellen Grenznutzen proportional zum Preis:

$$\frac{\mathbb{1} U^h}{\mathbb{1} d_i^h} = \mathbf{r}^h p_i, \quad (\text{A.2.3-3})$$

wobei \mathbf{r}^h der individuelle Grenznutzen des Einkommens ist.

Da \mathbf{g}^{hH} frei wählbar ist, kann dieses Gewicht wie folgt gewählt werden:

$$\mathbf{g}^{hH} = \frac{\mathbf{I}^H}{\mathbf{r}^h}. \quad (\text{A.2.3-4})$$

Daraus folgt, daß:

$$\mathbf{g}^{hH} \frac{\mathbb{1} U^h}{\mathbb{1} d_i^h} = \mathbf{I}^H p_i, \quad \text{wobei: } \mathbf{g}^{hH} > 0, \quad (\text{A.2.3-5})$$

so daß man folgende Formel erhält:

$$\sum_{i, h \in H} \left(\mathbf{g}^{hH} \frac{\mathbb{1} U^h}{\mathbb{1} d_i^h} \frac{\mathbb{1} d_i^h}{\mathbb{1} p_1} - \mathbf{I}^H p_i \frac{\mathbb{1} d_i^h}{\mathbb{1} p_1} \right) = 0. \quad (\text{A.2.3-6})$$

Die Nash-Annahme impliziert konstante Preise p_i außer p_1 . Deshalb wurde folgender Term gleich fallen gelassen:

$$\frac{\mathbb{1} p_i}{\mathbb{1} p_1} = 0, \quad i \neq 1. \quad (\text{A.2.3-7})$$

Alle Substitutionseffekte im Konsumverhalten verschwinden unabhängig von der Höhe der Preise p_1, \dots, p_4 . Die übrigbleibenden Effekte sind Exporteffekte:

$$ex_1 = x_1 - \sum_{h \in H} d_1^h \quad (\text{A.2.3-8})$$

mit ex_1 als Exporte von Gut 1 von Land H und Produktionssubstitutionseffekte PSE :

$$PSE^H = p_1 \frac{\partial x_1}{\partial p_1} + p_2 \frac{\partial x_2}{\partial p_1}. \quad (\text{A.2.3-9})$$

Die Marginalbedingung vereinfacht sich zu einem Ausdruck, in dem die Terme g^{hH} nicht auftreten:

$$\frac{\mathcal{J}W^H}{\mathcal{J}p_1} = \mathbf{I}^H \left(x_1 + p_1 \frac{\mathcal{J}x_1}{\mathcal{J}p_1} + p_2 \frac{\mathcal{J}x_2}{\mathcal{J}p_1} - \sum_{h \in H} d_1^h \right) = 0. \quad (\text{A.2.3-10})$$

Der Term in Klammern muß Null sein, wenn \mathbf{I}^H positiv ist. Man erhält mit den Exporten (A.2.3-8) folgenden Ausdruck:

$$ex_1(p_1, \dots, p_4) + p_1 \frac{\partial x_1}{\partial p_1} = - p_2 \frac{\partial x_2}{\partial p_1} \quad (\text{A.2.3-11})$$

und durch Division mit p_2 und $\partial x_1 / \partial p_1$, wenn man die Grenzrate der Transformation einsetzt:

$$GRT_{21} = \frac{dx_2}{dx_1} = - \frac{GE_1}{p_2} \quad (\text{A.2.3-12})$$

mit GE_1 , der im Text durch Gleichung (4.2-4) definiert wird. Deshalb erhält man Formel (4.2-3) im Text.

A.2.4 Die Form der Paretianischen Iso-Wohlfahrtskurven

Die Form der Paretianischen Iso-Wohlfahrtskurven ist durch die Analyse der Wohlfahrtsänderung im Pareto-Optimum und in anderen Punkten herleitbar.

In der Umgebung vom Optimum (p_1^{Koop}, p_4^{Koop}) ergibt die Differentiation der nationalen Paretianischen Wohlfahrtsfunktion von Land H nach p_1 Formel (A.2.3-1) ohne den Term " $= 0$ ". Das Vorzeichen der Ableitung wird nämlich gesucht. Die Vereinfachungen (A.2.3-2) bis (A.2.3-8) sind von dem Vorzeichen dieser Ableitung unabhängig und gelten auch hier. Zusätzlich ist im Pareto-Optimum die Grenzrate der Transformation nach (6.1-10a) gleich dem negativen reziproken Preisverhältnis. Deshalb verschwindet der Produktionseffekt:

$$PSE^H = p_1 \frac{\partial x_1}{\partial p_1} - p_1 \frac{dx_1}{dx_2} \frac{\partial x_2}{\partial p_1} = 0. \quad (\text{A.2.4-1})$$

Die Paretianische Grenzwohlfahrt ist im Pareto-Optimum für Land H :

$$\frac{\mathbb{I}W^H}{\mathbb{I}p_1} = \mathbf{I}^H \left(x_1 - \sum_{h \in H} d_1^h \right) > 0, \quad (\text{A.2.4-2})$$

wenn die Exporte im Pareto-Optimum positiv sind.

Steigt der Preis p_1 über das Pareto-optimale Niveau p_1^{Koop} , bleibt die Paretianische Grenzwohlfahrt positiv, doch fällt der Wert im Vergleich zu (A.2.4-2):

$$\frac{\mathbb{I}W^H}{\mathbb{I}p_1} = \mathbf{I}^H \left(x_1 - \sum_{h \in H} d_1^h + p_1 \frac{\mathbb{I}x_1}{\mathbb{I}p_1} + p_2 \frac{\mathbb{I}x_2}{\mathbb{I}p_1} \right) > 0, \quad (\text{A.2.4-3})$$

denn die Exporte fallen mit steigendem Preis p_1 bei normalen Gütern und der PSE wird negativ. Letzteres ist der Fall, weil x_1 kleiner als x_1^{Koop} wird und die Transformationskurve konkav ist. Dies zeigt folgende Herleitung: Der PSE ist negativ, wenn:

$$p_1 + p_2 \frac{\frac{\partial x_2}{\partial p_1}}{\frac{\partial x_1}{\partial p_1}} > 0, \quad \text{weil: } \frac{\partial x_1}{\partial p_1} < 0, \quad (\text{A.2.4-4})$$

anders ausgedrückt:

$$-\frac{dx_1}{dx_2} = \frac{\frac{\partial x_2}{\partial p_1}}{\frac{\partial x_1}{\partial p_1}} > -\frac{p_1}{p_2}. \quad (\text{A.2.4-5})$$

Bedingung (A.2.4-5), die angibt unter welcher Voraussetzung der PSE negativ ist, ist erfüllt, weil der Preis p_1 steigt und x_1 fällt und die Budgetgerade steiler - wenn x_1 an der Abszisse abgetragen wird - als die Transformationskurve wird. Letzteres ist der Fall, weil die Transformationskurve konkav ist.

Mit steigendem Preis p_1 über dem Pareto-optimalen Preis p_1^{Koop} steigt die Paretianische Wohlfahrt des Landes H solange weiter an, bis die Exporte so klein sind und der Produktionseffekt so groß ist, daß (A.2.3-11) gilt. Dies ist ein Punkt auf der Reaktionsfunktion RF^H mit $p_1 = p_1^{opt}$. Eine Paretianische Iso-Wohlfahrtskurve tangiert dort die Gerade $p_4 = p_4^{Koop}$ (Punkt A in Schaubild 4.2-2). Diese Situation erreicht man, wenn Exporte ein normales Gut sind und die Transformationskurve konkav ist, wie in der Arbeit angenommen.

Für Preise p_1 , die über $p_1 = p_1^{opt}$ steigen, fällt im Normalfall die Paretianische Wohlfahrt wieder ab. Die Exporte fallen, falls das Gut normal ist. Der Produktionseffekt könnte wieder ansteigen, doch wird dieser Fall per Annahme ausgeschlossen.

Um die Form der Paretianischen Iso-Wohlfahrtskurven ganz zu bestimmen, muß schließlich überprüft werden, in welche Richtung die Wohlfahrt von Land H steigt oder fällt, wenn der Preis der Exporte des anderen Landes p_4 variiert wird.

Die Ableitung der Paretianischen Wohlfahrt von Land H nach p_4 ergibt sich aus der Formel (A.3.2-1a) und vereinfacht sich zu (5.1.2-4), wobei das Vorzeichen gesucht wird. Im Pareto-Optimum ist der Produktionseffekt Null ($PSE = 0$). Deshalb fällt dort die Paretianische nationale Wohlfahrt des Landes H mit dem Preis des Auslandes p_4 :

$$\frac{\partial W^H}{\partial p_4} = -I^H \sum_{h \in H} d_4^h < 0. \quad (\text{A.2.4-6})$$

Wenn der Produktionseffekt PSE außerhalb des Pareto-Optimums das negative Vorzeichen der Importe nicht überkompensiert, fällt die Wohlfahrt des Landes H global mit steigendem Preis p_4 . Davon wird ausgegangen, weil auch intuitiv ein solches Überkompensieren sehr schwer vorstellbar ist. Das ergibt die Form der Paretianischen Iso-Wohlfahrtskurven in allen Schaubildern zum allgemeinen Gleichgewicht. Für die Paretianische Iso-Wohlfahrtskurven des anderen Landes ersetze man H durch F , 1 durch 4 und 2 durch 3.

A.2.5 Die Form der Reaktionsfunktionen

Die Form der Reaktionsfunktionen läßt sich durch implizites Differenzieren der Reaktionsfunktionen besprechen.

Die impliziten Funktionen für die Reaktionsfunktionen sind:

$$IF^H(p_1, p_4) = ex_1 + p_1 \frac{\partial x_1}{\partial p_1} + p_2^{gg} \frac{\partial x_2}{\partial p_1} = 0 \quad (\text{A.2.5-1a})$$

für Land H und entsprechend:

$$IF^F(p_1, p_4) = ex_4 + p_4 \frac{\partial x_4}{\partial p_4} + p_3^{gg} \frac{\partial x_3}{\partial p_4} = 0. \quad (\text{A.2.5-1b})$$

Durch implizites Differenzieren erhält man für Land H die Steigung der RF^H :

$$\left(\frac{dp_1}{dp_4} \right)^H = - \frac{\frac{\partial ex_1}{\partial p_4} + p_1 \frac{\partial \left(\frac{\partial x_1}{\partial p_1} \right)}{\partial p_4} + p_2^{gg} \frac{\partial \left(\frac{\partial x_2}{\partial p_1} \right)}{\partial p_4}}{\frac{\partial ex_1}{\partial p_1} + p_1 \frac{\partial^2 x_1}{\partial p_1^2} + \frac{\partial x_1}{\partial p_1} + p_2^{gg} \frac{\partial^2 x_2}{\partial p_1^2}} \begin{matrix} > \\ \equiv \\ < \end{matrix} 0. \quad (\text{A.2.5-2})$$

Die Steigung der Reaktionsfunktion ist unbestimmt, weil alle Terme außer, bei normalen Gütern, $\partial ex_1 / \partial p_1$ und $\partial x_1 / \partial p_1$ unbestimmt sind. Die Steigung ist Null, wenn die Optimalbedingung (A.2.5-1a) unabhängig von p_4 ist.

Wenn alle Effekte zweiter Ordnung Null sind, erhält man:

$$\left(\frac{d p_1}{d p_4} \right)^H = - \frac{\begin{matrix} (\geq 0) \\ \mathcal{J} ex_1 \\ \mathcal{J} p_4 \end{matrix}}{\begin{matrix} \mathcal{J} ex_1 \\ \mathcal{J} p_1 \end{matrix} + \begin{matrix} \mathcal{J} x_1 \\ \mathcal{J} p_1 \end{matrix}} . \quad (\text{A.2.5-3})$$

$(< 0) \quad (< 0)$

Dies ist positiv, falls Exporte ex_1 für Gut 4 Substitute sind ($\partial ex_1 / \partial p_4 > 0$), und negativ, falls es Komplemente sind ($\partial ex_1 / \partial p_4 < 0$). Ansonsten ist die Reaktionsfunktion ohne Steigung, wie in Schaubild 6.2.2-3.

Für die Reaktionsfunktion des anderen Landes F ist die Ableitung folgende: $(d p_4 / d p_1)^F = d RF^F / d p_1$. Die Ergebnisse sind durch Vertauschen von H durch F , 1 durch 4 und 2 durch 3 übertragbar.

A.3 Das Auswirkungsprinzip

A.3.1 Optimale Politik für das Importland im Partialmarkt

Wenn das Importland nicht nur f , sondern auch f^* wegen des Auswirkungsprinzips bestimmen kann, gilt nach Kuhn-Tucker für $f = 0$ und $f^* \geq 0$ für die Maximierung von (3.2.1-3):

$$\frac{dW}{df^*} = \frac{dW}{dP} \frac{dP}{df^*} < 0, \quad \text{mit: } P = MC(X) \quad (\text{A.3.1-1a})$$

und:

$$f^* \frac{dW}{df^*} = 0. \quad (\text{A.3.1-1b})$$

Es gilt in diesem Fall:

$$\frac{dW}{dP} = -IM < 0. \quad (\text{A.3.1-2})$$

Die Kuhn-Tucker-Bedingung ist bindend. Das optimale f^* folgt deshalb aus (A.3.1-1b) und wird im Text als Formel (5.1.2-2) aufgeführt.

A.3.2 Optimale Politik in Importsektoren im allgemeinen Gleichgewicht

Bei der Herleitung der Optimalbedingung für das jeweilige Importland aus der Maximierung von (3.2.2-19) unter den Nebenbedingungen (3.2.2-20) bis (3.2.2-22) sind die Kuhn-Tucker-Bedingung zu beachten, denn es gibt die Preisrestriktionen (5.1.2-3). Die Alternative wäre, die Preisrestriktionen als Nebenbedingung zu modellieren. Hier erhält man durch die Kombination der Restriktionen (3.2.2-20) und (3.2.2-21) die Bedingung erster Ordnung als Kuhn-Tucker-Bedingung für die Maximierung nach p_4 :

$$\begin{aligned} \frac{\mathbb{J}W^H}{\mathbb{J}p_4} &= \sum_{i,h \in H} \mathbf{g}^{hH} \frac{\mathbb{J}U^h}{\mathbb{J}d_i^h} \frac{\mathbb{J}d_i^h}{\mathbb{J}p_4} \\ &+ \mathbf{I}^H \left(p_1 \frac{\mathbb{J}x_1}{\mathbb{J}p_4} + p_2 \frac{\mathbb{J}x_2}{\mathbb{J}p_4} - \sum_{i,h \in H} p_i \frac{\mathbb{J}d_i^h}{\mathbb{J}p_4} - \sum_{h \in H} d_4^h \right) \\ &+ \mathbf{n}_K^H \left(\frac{dK_1}{dx_1} \frac{\mathbb{J}x_1}{\mathbb{J}p_4} + \frac{dK_2}{dx_2} \frac{\mathbb{J}x_2}{\mathbb{J}p_4} \right) + \mathbf{n}_L^H \left(\frac{dL_1}{dx_1} \frac{\mathbb{J}x_1}{\mathbb{J}p_4} + \frac{dL_2}{dx_2} \frac{\mathbb{J}x_2}{\mathbb{J}p_4} \right) \leq 0. \end{aligned} \quad (\text{A.3.2-1a})$$

und:

$$\frac{\partial W^H}{\partial p_4} \left(p_4 - p_4^{\min} \right) = 0. \quad (\text{A.3.2-1b})$$

Diese Bedingung soll im folgenden interpretiert werden.

Die Faktormärkte sind annahmegemäß in Vollbeschäftigung, und die nationalen Faktorausstattungen fix, so daß eine Erhöhung eines Faktors in einem Sektor eine Abwanderung aus dem anderen Sektor impliziert:

$$\frac{dK_1}{dx_1} \frac{\partial x_1}{\partial p_4} = - \frac{dK_2}{dx_2} \frac{\partial x_2}{\partial p_4} \quad \text{und:} \quad \frac{dL_1}{dx_1} \frac{\partial x_1}{\partial p_4} = - \frac{dL_2}{dx_2} \frac{\partial x_2}{\partial p_4}. \quad (\text{A.3.2-2})$$

Die beiden letzte Terme in (A.3.2-1a) verschwinden deshalb.

In (A.3.2-1a) können die ersten beiden Zeilen ebenfalls vereinfacht werden. Da jeder Konsument, ob Faktoreigner oder Unternehmer, angenommenerweise ein Preisnehmer auf der Nachfrageseite für Konsumgüter ist, sind die individuellen Grenznutzen proportional zum Preis, wie Formel (A.2.3-3) es angibt. Da \mathbf{g}^{hH} frei wählbar ist, kann dieses Gewicht wie in (A.2.3-4) gewählt werden und ergeben (A.2.3-6) analog für den Preis p_4 statt p_1 .

Die Nash-Annahme impliziert konstante Preise p_i außer p_4 . Deshalb wurde folgender Term gleich fallen gelassen:

$$\frac{\mathbb{J} p_i}{\mathbb{J} p_4} = 0, \quad i \neq 4. \quad (\text{A.3.2-3})$$

Alle Substitutionseffekte im Konsumverhalten verschwinden unabhängig von der Höhe der Preise p_1, \dots, p_4 . Die Produktion hängt wieder negativ (genau genommen nicht-positiv) von den Preisen ab. Die Preis-Einkommens-Absatz-Funktionen werden hier ebenfalls relevant. Die übrigbleibenden Effekte sind Importeffekte mit einem Teil als Produktionseffekte wie in (A.2.3-9) und ergeben (5.1.2-4) im Text.

A.4 Der Bedarf an einer Internationalisierung

A.4.1 International optimale Preise für die kooperative Lösung

Die Bedingung für eine internationale Kooperation (6.1-6) führt zu folgendem Ausdruck:

$$D^{-1}(D) \frac{dD}{dP} - MC(X) \frac{dX}{dP} + D^{*-1}(D^*) \frac{dD^*}{dP} - MC^*(X^*) \frac{dX^*}{dP} = 0, \quad (\text{A.4.1-1})$$

d.h.:

$$P \left(\frac{dD}{dP} + \frac{dD^*}{dP} \right) - MC(X) \frac{dX}{dP} - MC^*(X^*) \frac{dX^*}{dP} = 0. \quad (\text{A.4.1-2})$$

Da:

$$\frac{dD}{dP} + \frac{dD^*}{dP} = \frac{dX}{dP} + \frac{dX^*}{dP}, \quad (\text{A.4.1-3})$$

gilt Formel (6.1-7) im Text.

A.4.2 Welt-Pareto-Optima

Die Maximierung der Paretianischen Weltwohlfahrtsfunktion (3.2.2-28) mit den Restriktionen (3.2.2-1), (6.1-8) und (6.1-9) liefert als Bedingungen erster Ordnung folgende Ergebnisse, wenn die Gütermarkträumungsbedingungen (6.1-9) in die Produktionsrestriktion (3.2.2-1) eingesetzt werden.

Nach dem Konsum abgeleitet ergibt:

$$\frac{\mathbb{J} W^H}{\mathbb{J} d_i^h} = g^h \frac{\mathbb{J} U^h}{\mathbb{J} d_i^h} - \mathbf{m} = 0. \quad (\text{A.4.2-1})$$

Die Ableitung nach den Kapitaleinsätzen ergibt:

$$\frac{\mathcal{J}W^H}{\mathcal{J}K_i} = \mathbf{m} \frac{\mathcal{J}g_i}{\mathcal{J}K_i} - \mathbf{n}_K^l = 0 \quad \left\{ \begin{array}{l} i=1,2 \text{ für } l=H \text{ und:} \\ i=3,4 \text{ für } l=F. \end{array} \right. \quad (\text{A.4.2-2a})$$

Die Differentiation nach der Beschäftigung ergibt:

$$\frac{\mathcal{J}W^H}{\mathcal{J}L_i} = \mathbf{m} \frac{\mathcal{J}g_i}{\mathcal{J}L_i} - \mathbf{n}_L^l = 0 \quad \left\{ \begin{array}{l} i=1,2 \text{ für } l=H \text{ und:} \\ i=3,4 \text{ für } l=F. \end{array} \right. \quad (\text{A.4.2-2b})$$

Die beiden letzten Optimalbedingungen kann man, wie folgt, umformen:

$$\mathbf{m} = \frac{\mathbf{n}_K^l}{\frac{\mathcal{J}g_i}{\mathcal{J}K_i}} = \frac{\mathbf{n}_L^l}{\frac{\mathcal{J}g_i}{\mathcal{J}L_i}} \quad \left\{ \begin{array}{l} i=1,2 \text{ für } l=H \text{ und:} \\ i=3,4 \text{ für } l=F. \end{array} \right. \quad (\text{A.4.2-3})$$

Durch Ersetzen mit der ersten Optimalbedingung erhält man:

$$\mathbf{g}^h \frac{\mathcal{J}U^h}{\mathcal{J}d_i^h} = \frac{\mathbf{n}_K^l}{\frac{\mathcal{J}g_i}{\mathcal{J}K_i}} = \frac{\mathbf{n}_L^l}{\frac{\mathcal{J}g_i}{\mathcal{J}L_i}} \quad \left\{ \begin{array}{l} i=1,2 \text{ für } l=H \text{ und:} \\ i=3,4 \text{ für } l=F. \end{array} \right. \quad (\text{A.4.2-4})$$

Dividieren dieser Ausdrücke für jeweils unterschiedliche Güter i und j , die im selben Land produziert werden, ergibt den Ausdruck im Text (6.1-10a).

Für die restlichen Zusammenhänge zwischen den Gütern gilt:

$$\frac{\frac{\mathcal{J}U^h}{\mathcal{J}d_i^h}}{\frac{\mathcal{J}U^h}{\mathcal{J}d_j^h}} = \frac{\mathbf{n}_K^H}{\mathbf{n}_K^F} \left| \frac{dx_j}{dx_i} \right| = \frac{\mathbf{n}_L^H}{\mathbf{n}_L^F} \left| \frac{dx_j}{dx_i} \right| \quad (\text{A.4.2-5})$$

für alle h , $i=1, j=3,4$ oder $i=2, j=3,4$. Dies ergibt Formel (6.1-10b) im Text mit den Haushalten h und a .

Symbolverzeichnis

Lateinische Buchstaben

a	=	Haushalt
b	=	Unternehmen
c	=	Kosten im allgemeinen Gleichgewicht
\bar{c}	=	Durchschnittskosten
C	=	Gesamtkosten im Partialmarktmodell
d	=	Konsum im allgemeinen Gleichgewicht
D	=	Konsum im Partialmarkt
e	=	Unternehmer bzw. Miteigentümer einer Firma
ex	=	Exporte im allgemeinen Gleichgewicht
EX	=	Exporte im Partialmarkt
f	=	Wettbewerbskoeffizient im Partialmarkt
F	=	Ausland im allgemeinen Gleichgewicht
g	=	Produktionsfunktion
gg	=	Index für gleichgewichtig
GE	=	Außenhandelsgrenzerlös
GRS	=	Grenzrate der Substitution
GRT	=	Grenzrate der Transformation
h	=	Haushalt
H	=	Inland im allgemeinen Gleichgewicht
HD	=	inländische Nachfrage
i	=	Laufindex
IF	=	Implizite Reaktionsfunktion
IM	=	Importe im Partialmarkt
j	=	Laufindex
k	=	Kapitalintensität
K_1	=	Kapitaleinsatz hier in Industrie 1
K^l	=	Kapitalausstattung in Land l
\mathbf{K}	=	fix eingesetztes Kapital
$Koop$	=	Index für kooperativ
l	=	Land
L_1	=	Beschäftigung hier in Industrie 1

L^l	=	Arbeitsausstattung in Land l
L	=	fix eingesetzte Arbeit
m	=	Lohnsatz im allgemeinen Gleichgewicht
M	=	Import
MC	=	Grenzkosten
MCI	=	Grenzausgaben
MR	=	Grenzerlös
n	=	Anzahl Unternehmen
opt	=	Index für unilateral bzw. nicht-kooperativ optimal
p	=	Preis im allgemeinen Gleichgewicht
P	=	Preis im Partialmarkt
PSE	=	Produktionseffekt
Q	=	Produktionsmenge
r	=	Kapitalkostensatz, kurz "Zinssatz" genannt
RF	=	Reaktionsfunktion beim Territorialitätsprinzip
rf	=	Reaktionsfunktion beim Auswirkungsprinzip
s	=	Laufindex für Faktoren
S	=	Angebotsfunktion
t	=	Laufindex für Faktoren
TD	=	Gesamtnachfrage
U	=	Nutzenfunktion
V	=	Faktor allgemein
w	=	Subskript für Welt im Partialmarkt
W	=	Wohlfahrt
x	=	Produktion im allgemeinen Gleichgewicht
X	=	Produktion im Partialmarkt
Y	=	Faktoreinkommen

Griechische Buchstaben

\mathbf{a}	=	Gewichtsanteil in der unternehmerischen Zielfunktion für die Nutzen der Unternehmer bzw. Eigner des Unternehmens
\mathbf{b}	=	Preis-Kosten-Verhältnis
\mathbf{g}	=	Paretianisches Gewicht der individuellen Nutzen
\mathbf{d}	=	Gewichtsanteil in der Paretianischen Weltwohlfahrtsfunktion für ein Land
\mathbf{e}	=	Nachfrageelastizität

<i>h</i>	=	Nachfrageelastizität
<i>l</i>	=	Lagrangemultiplikator für die Einnahmen/Ausgaben-Restriktion
<i>m</i>	=	Lagrangemultiplikator für die Absatzrestriktion
<i>n</i>	=	Lagrangemultiplikator für die Faktorrestriktion
<i>p</i>	=	individuelle Gewinnausschüttung
Π	=	Gewinn eines Unternehmens
<i>f</i>	=	Lagrangemultiplikator für die Produktionsrestriktion
<i>c</i>	=	Lagrangemultiplikator für die Faktorrestriktion bei der Unternehmensentscheidung
<i>r</i>	=	individueller Grenznutzen des Einkommens

Sonderzeichen

*	=	Index für Exportland im Partialmarkt
----------	---	--------------------------------------

Literaturverzeichnis

- Albrecht, Angelika und Manfred Holler (1978): "Mikroökonomie: Das sozialökonomische Optimum." München, Verlag Moderne Industrie.
- Alsmöller, Horst (1982): "Wettbewerbspolitische Ziele und kooperationstheoretische Hypothese im Wandel der Zeit." Reihe: Schriften zur Kooperationsforschung Band 15, Tübingen, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).
- Atwood, James R. (1987): "Conflicts of Jurisdiction in the Antitrust Field: The Example of Export Cartels." *Law and Contemporary Problems* 50(3), pp. 153-164.
- Auquier, A. and R. E. Caves (1979): "Monopolistic Export Industries, Trade Taxes, and Optimal Competition Policy." *The Economic Journal* 89, pp. 559-581
- Bishop, Robert L. (1966): "Monopoly under General Equilibrium: Comment." *Quarterly Journal of Economics* 80, pp. 652-659.
- Bliss, Christopher (1994): "Trade and Competition Control." In: Jagdish Bhagwati and Robert E. Hudec (eds.): "Fair Trade and Harmonization. Prerequisites for Free Trade?" Vol 1, Economic Analysis. Massachusetts, MIT-Press, pp. 313-328.
- Boadway, Robin and Neil Bruce (1984): "Welfare Economics." Oxford, Blackwell.
- Brander, James A. and Barbara J. Spencer (1984): "Trade Warfare: Tariffs and Cartels." *Journal of International Economics* 16, pp. 227-242.
- Brennan, Geoffrey (1975): "'Pareto-Optimal Redistribution': A Perspective." *Finanzarchiv* 33, pp. 237-271.
- Campbell, A. Neil and Michael J. Trebilcock (1998): "Interjurisdictional Conflict in Merger Review." In: Leonard Waverman, William S. Comanor and Akira Goto (eds.): "Competition Policy in the Global Economy. Modalities for Cooperation." London and New York, Routledge, pp. 89-126.
- Cowan, Simon G. B. (1989): "Trade and Competition Policies for Oligopolies." *Weltwirtschaftliches Archiv* 125, pp. 464-483.
- Dölken, Clemens (1992): "Katholische Sozialtheorie und liberale Ökonomik - Das Verhältnis von Katholischer Soziallehre und Neoliberalismus im Lichte der modernen Institutionenökonomik." Tübingen, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).
- Duijm und Helen Winter (1993a): "Internationale Wettbewerbsordnung - Alternativen und ihre Probleme." *Wirtschaft und Wettbewerb* 43, S. 465-474.
- Duijm, Bernhard und Helen Winter (1993b): "Möglichkeiten und Grenzen einer internationalen Wettbewerbsordnung." *Tübinger Diskussionsbeiträge* Nr. 29.
- Dürr, Ernst (1997): "Die Enzyklika 'Centesimus annus' und die soziale Marktwirtschaft." In: *Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Stuttgart, Lucius & Lucius, Band 48, S. 779-785.
- Fiederer, Hans-Jürgen, Jörg Helbig und Susanne Wied-Nebbeling (1994): "Freihandel trotz Wettbewerbsverzerrungen? Zu den Auswirkungen der Öffnung der Ostmärkte." *Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung, Tübingen, Forschungsbericht Serie A, Nr. 59.*

Fritz-Aßmus, Dieter (1997): "Zum Ordnungsrahmen einer internationalen Wettbewerbspolitik." In: Dieter Fritz-Aßmus (Hrsg.): "Die Ordnung des Welthandels." Bern und Stuttgart, Verlag Paul Haupt, S. 197-224.

Gröner, Helmut (1987): "Internationale Wettbewerbspolitik." In: Manfred Borchert, Ulrich Fehl und Peter Oberender (Hrsg.): "Markt und Wettbewerb. Festschrift für Ernst Heuß zum 65. Geburtstag." Beiträge zur Wirtschaftspolitik Band 47. Bern und Stuttgart, Verlag Paul Haupt, S. 359-377.

Gröner, Helmut und Andreas Knorr (1996): "Internationalisierung der Wettbewerbspolitik." In: Ulrich Immenga, Wernhard Möschel und Dieter Reuter (Hrsg.): "Festschrift für Ernst-Joachim Mestmäcker zum siebzigsten Geburtstag." Baden-Baden, Nomos-Gesellschaft, S. 579-591.

Hättich, Manfred (1957): "Wirtschaftsordnung und Katholische Soziallehre - Die subsidiäre und berufsständische Gliederung der Gesellschaft in ihrem Verhältnis zu den wirtschaftlichen Lenkungssystemen." Stuttgart, Gustav Fischer Verlag.

Hauser, Heinz and Rainer E. Schöne (1994): "Is there a Need for International Competition Rules." Außenwirtschaft 49. Jahrgang, pp. 205-222.

Helpman, Elhanan (1984): "Increasing Returns, Imperfect Markets, and Trade Theory." In: Ronald W. Jones and Peter B. Kenen (eds.): "Handbook of International Economics." Amsterdam, New York, Oxford, North-Holland, Vol. 1, Chapter 7, pp. 325-365.

Henderson, James M. and Richard E. Quandt (1983); "Mikroökonomische Theorie." 5. Aufl. München, Vahlen.

Hoekman, Bernard M. and Petros C. Mavroidis (1994): "Competition, Competition Policy and the GATT." World Economy 17, pp. 121-150.

Hoekman, Bernard M., Patrick Low and Petros C. Mavroidis (1998): "Regulation, Competition Policy and Market Access Negotiations." In: Einar Hope and Per Maeleng (eds.): "Competition and Trade Policies. Coherence or Conflict?" Routledge Studies in the Modern World Economy, London and New York, Routledge, pp. 115-139.

Hope, Einar (1998): "Introduction." In: Einar Hope and Per Maeleng (eds.): "Competition and Trade Policies. Coherence or Conflict?" Routledge Studies in the Modern World Economy, London and New York, Routledge, pp. 1-9.

Iacobucci, Edward (1996): "The Interdependence of Trade and Competition Policies." Faculty of Law, University of Toronto.

Iacobucci, Edward (1997): "The Interdependence of Trade and Competition Policies." World Competition 21, pp. 5-33.

Immenga, Ulrich (1996): "Rechtsregeln für eine internationale Wettbewerbsordnung." In: Ulrich Immenga, Wernhard Möschel und Dieter Reuter (Hrsg.): "Festschrift für Ernst-Joachim Mestmäcker zum siebzigsten Geburtstag." Baden-Baden, Nomos-Gesellschaft, S. 593-609.

Kaiser, Bruno and Hans-Jürgen Vosgerau (2000): "Global Harmonisation of National Competition Policies." In: Hans-Jürgen Vosgerau (Hrsg.): "Institutional Arrangements for Global Economic Integration." Concluding Symposium of the Co-operative Research Programme (Sonderforschungsbereich 178) "Internationalisation of the Economy", University of Konstanz, 26.-28. February 1998, London, MacMillan, forthcoming.

Klodt, Henning (1995): "Internationale Regeln für den Wettbewerb." Wirtschaftsdienst 75, S. 556-561.

- Levinsohn, James (1996): "Competition Policy and International Trade." In: Jagdish Bhagwati and Robert E. Hudec (eds.): "Fair Trade and Harmonization. Prerequisites for Free Trade?" Vol 1, Economic Analysis. Massachusetts, MIT-Press, pp. 329-356.
- Lee, Sanghack and Yoon Chul Kim (1994): "Optimal Competition Policy for an Oligopolistic Export Industry." *Seoul Journal of Economics* 7, pp. 337-353.
- Messerlin, Patrick A. (1995): "Politiques commerciale et de la concurrence." *Revue économique* 46, S. 717-726.
- Mestmäcker, Ernst-Joachim (1988): "Staatliche Souveränität und offene Märkte - Konflikte bei der extraterritorialen Anwendung von Wirtschaftsrecht." *Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht* 52, S. 205-255.
- Miert, Karel van (1998): "EU Competition Policy in the New Trade Order." In: Einar Hope and Per Maeleng (eds.): *Competition and Trade Policies. Coherence or Conflict?* Routledge Studies in the Modern World Economy, London and New York, Routledge, pp. 183-191.
- Monzel, Nikolaus (1967): "Katholische Soziallehre - Zweiter Band: Familie, Staat, Wirtschaft, Kultur." Köln, Verlag J. P. Bachem.
- Möschel, Wernhard (1986): "Effizienz und Wettbewerbspolitik." *Wirtschaftsstudium* 15, S. 341-346.
- Mulder, Theodor (1968): "Die Rangordnung der wirtschaftspolitischen Ziele." In: Katholisch-Soziales Institut der Erzdiözese Köln (Hrsg.): "Wirtschaftspolitische Zielkonflikt und katholische Soziallehre." Köln, Verlag J. P. Bachem, S. 169-194.
- Nagaoka, Sadao (1998): "International Trade Aspects of Competition Policy." NBER Working Paper No 6720.
- Neven, Damien and Paul Seabright (1995): "Trade Liberalisation and the Co-ordination of Competition Policy." *Université de Lausanne, département d'économétrie et d'économie politique, Cahiers de recherches économiques no. 9503.*
- Norman, Victor D. (1998): "A Small Open Economy Perspective on International Competition Policy." In: Einar Hope and Per Maeleng (eds.): *Competition and Trade Policies. Coherence or Conflict?* Routledge Studies in the Modern World Economy, London and New York, Routledge, pp. 57-64.
- Oelinger, Josef (1976): "Grundlagen der Wirtschaftsordnung." *Katholische Soziallehre in Text und Kommentar Heft 4*, Köln, Bachem Verlag.
- Okawa, Masayuki (1993): "Some Topics of the Gains from Trade under Imperfect Competition." Ph. Thesis, University of New South Wales.
- Porter, Michael E. (1995): "The Competitive Advantage of Nations." In: William Lazonick and William Mass (eds.): "Organizational Capability and Competitive Advantage - Debates, Dynamics and Policy." *International Library of Critical Writings in Business History*, Elgar Reference Collection, Brookfield, S. 173-193.
- Rauscher, Anton (1975): "Personalität, Solidarität, Subsidiarität." *Katholische Soziallehre in Text und Kommentar Heft 1*, Köln, Bachem Verlag.
- Roos, Lothar (1982): "Laborem exercens - Sinn und Sozialgestalt der menschlichen Arbeit." *Reihe Kirche und Gesellschaft Heft Nr. 86*, Köln, Bachem Verlag.
- Scherer, Frederic M. (1994): "Competition Policies for an Integrated World Economy." Washington D.C., The Brookings Institution (Integrating National Economies).

Scherer, Frederic M. (1998): "International Trade and Competition Policy." In: Einar Hope and Per Maeleng (eds.): *Competition and Trade Policies. Coherence or Conflict?* Routledge Studies in the Modern World Economy, London and New York, Routledge, pp. 13-30.

Schydrowsky, Daniel M. and Ammar Siamwalla (1966): "Monopoly under General Equilibrium: A Geometric Exercise." *Quarterly Journal of Economics* 80, pp. 147-153.

Seitel, Hans Peter (1996): "Nationale Wettbewerbsordnungen als Basis internationaler Wettbewerbspolitik - US-amerikanisches Beispiel und allgemeine Grundsätze." *Wirtschaft und Wettbewerb* 46, S. 888-899.

Smets, Hilde and Patrick Van Cayseele (1995): "Competing Merger Policies in a Common Agency Framework." *International Review of Law and Economics* 15, pp. 425-441.

Spieker, Manfred (1997): "Die Zivilisation der Solidarität. Wohlstand und Gerechtigkeit: Leitlinien der katholischen Soziallehre für die institutionelle Gestaltung der Weltwirtschaft." *Frankfurter Allgemeiner Zeitung*, Samstag 23. August, Nr. 195, S. 11.

Tower, Edward and Thomas D. Willett (1987): "Enforceability and the Resolution of International Jurisdictional Conflicts: Comments on Abbott, Atwood, and Ordovery." *Law and Contemporary Problems* 50(3), pp. 189-195.

Utz, Arthur F. (1978): "Was ist katholische Soziallehre?" Reihe Kirche und Gesellschaft Heft Nr. 46, Köln, Bachem Verlag.

Waverman, Leonard (1998): "Competition and/or Trade Policy?" In: Einar Hope and Per Maeleng (eds.): *Competition and Trade Policies. Coherence or Conflict?* Routledge Studies in the Modern World Economy, London and New York, Routledge, pp. 31-45.

Wilcox, Clair (1949): "A Charter for World Trade." New York, The Macmillan Company.

Yang, Xiaokai and Yew-Kwang Ng (1993): "Specialization and Economic Organization - A New Classical Microeconomic Framework." Reihe: *Contributions to Economic Analysis* 215, Amsterdam, North-Holland.