

# Demokratische Wirtschaftspolitik

Frey / Feld / Häner / Schaltegger / Kirchgässner

4. Auflage 2024

ISBN 978-3-8006-7284-4

Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei

[beck-shop.de](https://beck-shop.de)

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](https://beck-shop.de) steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

[beck-shop.de](https://beck-shop.de) hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird [beck-shop.de](https://beck-shop.de) für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

dagegen beim Preis  $P_M$  die Menge  $X_M$  absetzen und damit einen Gewinn in Höhe der senkrecht schraffierten Fläche erwirtschaften.

In vielen Fällen sind allerdings die anfänglich sinkenden Durchschnittskosten ab einer ‚minimalen effizienten Größe‘ zunächst konstant und steigen später wieder an, sodass unter Wettbewerbsbedingungen ein Marktgleichgewicht existiert. Je größer diese minimale effiziente Größe ist, desto stärker ist die Produktion auf wenige Firmen konzentriert und desto stärker sind die Tendenz zur Monopolisierung und der Anreiz, Kartellabsprachen zu vereinbaren. Der in *Abbildung 4.1* dargestellte Extremfall, dass die effiziente Produktion von einer einzigen Firma erstellt wird, kann sich dann ergeben, wenn die Fixkosten bei der Produktion eines Gutes sehr hoch und die variablen Kosten (im Vergleich dazu) sehr niedrig sind. Dies gilt insbesondere bei leitungsgebundenen Produktionen (Netzen).

### Beispiel

Bei der Wasser-, Internet- oder Stromversorgung in einer Gemeinde wäre es wenig sinnvoll, den einzelnen privaten Haushalten die Möglichkeit zu geben, den Strom oder das Wasser wahlweise über verschiedene Firmen beziehen zu können, die im Wettbewerb untereinander solche Netze gleichzeitig unterhalten. Wegen der hohen Kosten zur Erstellung solcher Netze und der vergleichsweise geringen Unterhaltskosten ist es effizient, wenn jeweils nur ein Netz betrieben wird. Insofern sind hier (lokale) Gebietsmonopole sinnvoll, die, soweit sie in privater Hand sind, entsprechender Regulierung bedürfen. Gleichwohl können in gegenseitig abgegrenzten Gebieten verschiedene Gebietsmonopole existieren, die damit in einer Art Wettbewerb zueinander stehen. Die Tatsache, dass bestimmte Güter über Gebietsmonopole vertrieben werden, impliziert zudem nicht, dass Monopole bei ihrer Erstellung sinnvoll sein müssten. Vielmehr können z.B. verschiedene Firmen Strom erzeugen, die miteinander im Wettbewerb stehen und ihr Produkt in das gleiche Netz einspeisen.

Im Rahmen der **Theorie ‚bestreitbarer‘ Märkte** (*Theory of Contestable Markets*) wurde herausgearbeitet, dass selbst bei Firmen, die im Bereich sinkender Durchschnittskosten operieren, ein Angebot über den Markt erfolgen kann. Dies gilt aber nur dann, wenn es für einzelne Anbieter möglich ist, unter sehr geringen Kosten in einen Markt hineinzugehen und unter Mitnahme des Gewinns wieder aus ihm auszuscheiden. Die *potenzielle Konkurrenz* latenter Anbieter zwingt unter diesen Bedingungen die im Markt befindlichen Produzenten, ihr Produkt zu minimalen Durchschnittskosten anzubieten.

Ein den ‚economies of scale‘ verwandtes Konzept sind die ‚economies of scope‘. Bei diesen Kostenersparnissen können die gesamten Produktionskosten durch eine Zusammenführung der Herstellung verschiedener Güter in einer einzigen Unternehmung vermindert werden. Es entstehen Synergie- oder Verbundeffekte. Solche Kostenvorteile lassen sich vor allem dann realisieren, wenn eine bestimmte Dienstleistung, die zunehmende Skalenerträge der Produktion aufweist, für mehr als ein Produkt verwendet werden kann. Der gleiche Lastwagen kann z.B. zur Lieferung verschiedener Güter an Zwischenhändler eingesetzt werden. Entsprechend existiert hier eine Tendenz zur Firmenvergrößerung und damit zur Monopolisierung.

## (2) Externalitäten und öffentliche Güter

Externe Effekte bewirken, dass die Einheit von Nutznießer und Kostenträger gestört wird. Dritte, die selbst weder einen Beitrag leisten noch an der Entscheidung darüber beteiligt sind, ob eine bestimmte Aktivität durchgeführt werden soll oder nicht, erhalten einen Nutzen aus dieser Aktivität (positiver externer Effekt) oder bekommen Kosten aufgebürdet (negativer externer Effekt). Ein öffentliches Gut kann als Spezialfall eines externen Effektes aufgefasst werden: Nutznießung und Finanzierung fallen vollständig auseinander. Die fehlende Übereinstimmung zwischen demjenigen, der die Kosten der Bereitstellung eines Gutes trägt und demjenigen, der das Gut nutzt, bewirkt, dass die tatsächlich angebotene Gütermenge im Vergleich zu einem pareto-optimalen Zustand bei negativen externen Effekten zu groß und bei positiven externen Effekten zu gering ist.

Allgemeiner kann beim Auftreten externer Effekte von der Möglichkeit der *kollektiven Schädigung bei Verfolgung des individuellen Eigennutzes* gesprochen werden. Die ‚unsichtbare Hand‘ erfüllt ihre Aufgabe nicht wie im Idealmodell der vollständigen Konkurrenz.

### Beispiel

Die Möglichkeit, dass die Verfolgung des individuellen Eigennutzes zu einer Schädigung der Gesamtgesellschaft führt, lässt sich anhand des (im vorigen Kapitel bereits angesprochenen) **Trittbrettfahrerproblems** modellartig darstellen.

Eine große Anzahl von Individuen stehe vor der Entscheidung, ein Kollektivgut zu erstellen. Jeder hat von diesem Kollektivgut einen Nutzen im Ausmaß von z.B. 10 Geldeinheiten. Da es sich um ein öffentliches Gut handelt, kann jedoch niemand zur Bezahlung eines Beitrags, z.B. von 5 Geldeinheiten, gezwungen werden. In der folgenden *Tabelle 4.1* wird diese Entscheidungssituation für ein bestimmtes Wirtschaftssubjekt (oder für eine bestimmte Gruppe) betrachtet.

*Tabelle 4.1: Illustration des Trittbrettfahrerproblems bei einem öffentlichen Gut*

		Alle anderen Wirtschaftssubjekte	
		Leisten Beitrag	Leisten keinen Beitrag
Verhalten des betrachteten Individuums	Leistet Beitrag	$10 - 5$ $= 5$ A	$0 - 5$ $= -5$ B
	Leistet keinen Beitrag	$10 - 0$ $= 10$ ▼	$0 - 0$ $= 0$ ▼

Das betrachtete Individuum kann wegen der großen Anzahl der Beteiligten das Verhalten der anderen als gegeben annehmen. Wie aus der Tabelle ersichtlich ist, hat es in jedem Falle einen Vorteil, wenn es keinen Beitrag leistet. Zahlen alle anderen ihren Beitrag, so profitiert das Individuum doppelt, denn es hat vom Kollektivgut einen Nutzen von 10 Geldeinheiten, trägt aber keine Kosten, sodass sein Nettonutzen 10 Geldeinheiten beträgt (Pfeil A). Leisten die anderen Wirtschaftssubjekte aber ebenfalls keinen Beitrag zur Erstellung des Kollektivgutes, kann dieses nicht hergestellt werden. In diesem Fall lohnt es sich wiederum, keinen Beitrag zu liefern (Pfeil B); dieser würde (annahmegemäß) nicht zurückerstattet. Der Nettonutzen des repräsentativen Individuums beträgt in diesem Fall Null. Keinen Beitrag zu leisten, ist beim Trittbrettfahrerproblem die dominante Strategie. Sie verspricht den Individuen oder der einzelnen Gruppe ein besseres Ergebnis, gleichgültig, wie sich die anderen Individuen und Gruppen verhalten. Die geschilderte Situation entspricht einem ‚Gefangenen-Dilemma‘, wie es im zweiten Kapitel in Tabelle 2.2 dargestellt ist. Im Gegensatz zu dort betrachten wir hier jedoch nicht nur zwei, sondern viele Spieler.

Negative externe Effekte sind eine wesentliche Ursache für die Entstehung von Umweltschäden. Darauf wird in *Kapitel 9* gesondert eingegangen.

Öffentliche Güter müssen nicht wie im Fall von *Tabelle 4.1* zu einem Zusammenbruch des Preissystems führen. Trittbrettfahrerverhalten ist unter folgenden Bedingungen weniger ausgeprägt oder tritt nicht auf:

- Ein öffentliches Gut wird in Verbindung mit einem Gut angeboten, das nur Zahlende konsumieren können (Schaffung ‚selektiver Anreize‘).
- Bei direkter Interaktion zwischen Personen werden Trittbrettfahrer geächtet oder bestraft (soziale Sanktionen). In kleinen Gruppen wie einem Freundeskreis oder in der Familie ist Drückebergerei verpönt und tritt deshalb weniger auf.
- Die Nachfrager nach öffentlichen Gütern und Dienstleistungen werden für den Konsum einen Preis entrichten, wenn dieser Preis gering ist und wenn ihnen deutlich ist, dass die Situation sich häufig wiederholt und dass andernfalls kein Angebot zustande kommt.

Da Externalitäten eine weniger extreme Form öffentlicher Güter darstellen, gilt bei ihnen, dass Preise nicht vollständig funktionsunfähig sind. Sind die Eigentumsrechte eindeutig zugeordnet und die Transaktionskosten vernachlässigbar gering, können externe Effekte durch Verhandlungen internalisiert werden, sodass ein pareto-optimaler Zustand erreicht wird (COASE-Theorem). Diese Situation ist vor allem dann gegeben, wenn nur wenige Individuen von den externen Effekten betroffen sind.

### (3) *Moralisches Risiko und negative Auslese*

Grundsätzlich kann das Preissystem bei **Risiko** und **Ungewissheit** zu einer pareto-optimalen Verwendung der Ressourcen führen. Hierzu können bedingte Verträge abgeschlossen werden, wonach Güter nur geliefert werden müssen, wenn ein bestimmter Zustand eintritt (*contingent commodities*). Diese ‚konditionalen Güter‘ können wie normale Güter gehandelt werden. Es entsteht ein Preissystem, das

Angebot und Nachfrage zur Übereinstimmung bringt. Derartige konditionale Güter finden sich z.B. im Bereich des Versicherungswesens.

Tatsächlich existieren allerdings nicht für alle Fälle von Ungewissheit Versicherungsmärkte. Es ist z.B. nicht möglich, sich gegen den Bankrott der eigenen Firma oder gegen das Durchfallen bei einer Prüfung zu versichern. Versicherungen werden häufig dann nicht angeboten, wenn das Risiko besonders hohe Summen betrifft. Atomkraftwerke und Staudämme, bei denen Milliarden Schäden entstehen können, können entweder nicht, nur zu einem Teil der möglichen Schadenssumme oder zu sehr hohen Versicherungsprämien versichert werden.

Einer der wesentlichen Gründe, warum es nicht für alle Formen von Ungewissheit Versicherungsmärkte gibt, liegt im sogenannten ‚**moralischen Risiko**‘ (*moral hazard*). Ein moralisches Risiko entsteht für den Anbieter von Versicherungen dadurch, dass (rationale) Individuen sich nach Abschluss einer Versicherung im Allgemeinen anders verhalten als davor. Für den Anbieter einer Versicherung ist es schwierig, zwischen echtem Risiko und nachlässigem Verhalten der Versicherungsnehmerin zu unterscheiden. Weil die Versicherung das Risiko abdeckt, erleiden die Versicherten keinen Schaden, wenn sie sich nicht sorgfältig verhalten. Es entsteht ein Anreiz, mit dem versicherten Gut sorgloser umzugehen, als wenn man nicht versichert wäre. Der für eine Versicherung entscheidende Charakter des Schutzes gegen **unkontrollierbare** Einflüsse wird dadurch beeinträchtigt.

#### Beispiel

Der Ausbruch eines Brandes kann auf viele Kombinationen von externen Ursachen und individuellem Verhalten zurückgehen. Infolge von Nachlässigkeit oder gar Brandstiftung kann ein Schaden entstehen, der nicht auf unkontrollierbare Einflüsse zurückgeht, sondern durch (möglicherweise sogar absichtliches) Verhalten der Versicherungsnehmerin verursacht wird.

Zum Problem des moralischen Risikos gesellt sich häufig jenes der **negativen Auslese** (*adverse selection*). Bestehen Informationsunterschiede zwischen den an einem Versicherungsgeschäft beteiligten Parteien, kann es zu einer für den Versicherungsanbieter **ungünstigen Zusammensetzung** des Versichertenkreises kommen. Dies führt dazu, dass es für manche Risiken keine Versicherung gibt oder dass eine Zwangsversicherung für *alle* in Frage kommenden Personen eingeführt wird.

#### Beispiel

Oft kennen die Versicherungsnehmer die möglichen Risiken besser als die Versicherungsanbieter. Das ist z.B. bei Krankheits- und Lebensversicherungen häufig der Fall, weil die Versicherungsnehmer ihren Gesundheitszustand recht gut kennen und bestimmte Risiken leicht verheimlichen können. Wird die Versicherungsprämie nach dem aktuarischen Wert festgelegt, wird die Versicherung vor allem von Personen mit hohem Risiko gekauft. Personen mit geringerem Risiko erwerben hingegen die Versicherung unterproportional häufig. Die Versicherung wird ein schlechtes Geschäft machen, weil das durchschnittliche Risiko wegen der nicht-repräsentativen Verteilung der Versicherungsnehmer gestiegen ist. Die Versicherungsgesellschaft wird deshalb eine Beitragserhöhung vornehmen, was aber noch mehr Leute mit geringem Risiko veranlasst, auf die Versicherung zu verzichten. Als Ergebnis folgt, dass viele Risiken ungedeckt bleiben, weil unbekannt ist, wie klein diese

Risiken eigentlich sind. Eine große Anzahl von Personen kann sich also auf dem Markt nicht versichern, obwohl sie es gerne tun würde. Das Problem der negativen Auslese führt zu einer suboptimalen Allokation der Ressourcen.

#### **(4) Mangelnde Anpassungsgeschwindigkeit**

Ein Nachteil des Preissystems besteht darin, dass bei Änderungen in den Präferenzen oder in den Produktionsmöglichkeiten geraume Zeit verstreichen kann, bis die durch die Preisänderungen vermittelten Anreize zu Anpassungen in den produzierten Gütermengen führen und eine effiziente Allokation der Ressourcen erreicht ist. Bei Ausbruch eines Krieges muss z.B. die militärische Aufrüstung möglichst rasch vor sich gehen, was im Allgemeinen durch direkte staatliche Intervention besser erreicht werden kann.

#### **(5) Moralische Bedenken**

In allen Gesellschaften sind bestimmte, durchaus von Land zu Land und von Epoche zu Epoche verschiedene Bereiche vom Preissystem ausgeschlossen. Dafür gibt es *unterschiedliche Gründe*:

- Bestimmte ‚Güter‘ sollen nicht am Markt gehandelt werden, weil eine Preisfestsetzung ihren moralischen Wert mindern würde. Beispiele sind etwa der Verkauf von und der Handel mit Blut oder Teilen des menschlichen Körpers (Organhandel).
- Bestimmte marktliche Transaktionen sind verboten, weil die Menschenwürde geschützt werden soll. Ein Beispiel dafür ist der Handel mit Menschen.
- Manche marktlichen Transaktionen verletzen die Grundwerte der Demokratie und sind aus diesem Grunde verboten und verpönt. Beispiele dafür sind der Kauf von Parlamentssitzen oder die Bestechung von Beamten, wie Professoren oder Richtern.
- Zur Sicherung der Kompetenz von Amtsinhabern kann ein Kauf von Ämtern verboten werden. In modernen Gesellschaften ist es deshalb nicht zulässig, Beamtenposten oder Offizierspatente käuflich zu erwerben.

Obwohl in jeder Gesellschaft bestimmte Märkte aus moralischen Gründen abgelehnt werden, muss darauf hingewiesen werden, dass in der Geschichte der Menschheit praktisch jede Aktivität schon mit Hilfe des Preismechanismus geregelt wurde. Noch in der Neuzeit konnten in England und Frankreich Parlamentssitze und Offizierspatente käuflich erworben werden. Sogar der Posten eines Steuereintreibers konnte gekauft werden, was mit dem Anrecht verbunden war, von der Bevölkerung Steuern einzutreiben. Der Verkauf von Kriegsgefangenen gegen ein Lösegeld war in der gesamten Geschichte der Menschheit üblich. Dieser Markt hat zudem zum Teil für die Betroffenen günstige Auswirkungen gezeigt, weil die Besiegten nicht getötet, sondern geschont und gegen Geld möglichst schnell ausgetauscht wurden. Heute gilt ein solcher Markt jedoch als unmenschlich.

Ein weiterer Grund, warum das Preissystem abgelehnt wird, liegt in der dadurch möglicherweise verursachten Verdrängung oder gar Zerstörung der intrinsischen Motivation. In Laborexperimenten wurde festgestellt, dass bei Versuchspersonen, die zuvor eine Tätigkeit aus reinem Vergnügen oder aus Interesse an der Sache

selbst unternommen haben, diese ‚intrinsische Motivation‘ zurückgeht oder ganz verschwindet, wenn sie dafür bezahlt werden. Die Verdrängung der intrinsischen durch extrinsische Motivation (Bezahlung) ist umso stärker ausgeprägt, je stärker das Preissystem in der Perzeption der Betroffenen die intrinsische Leistungsbereitschaft mindert und deren Selbstbestimmung einschränkt. Ob sich die Anwendung des Preissystems in einem solchen Fall lohnt, hängt davon ab, ob die positive Anreizwirkung der Preise durch die negative Wirkung der verminderten intrinsischen Motivation überkompensiert wird. Hier ist wieder eine vergleichende Betrachtung notwendig, da andere Entscheidungssysteme, insbesondere direkte staatliche Vorschriften, die intrinsische Leistungsbereitschaft ebenfalls vermindern können.

### **(6) Einkommensverteilung**

Das Preissystem garantiert keine gerechte Einkommensverteilung; Pareto-Effizienz ist mit einer extrem ungleichen Einkommens- und Vermögensverteilung vereinbar. Gerechtigkeitsaspekte spielen aber in der praktischen wirtschaftspolitischen Auseinandersetzung eine wesentliche Rolle. Sie dominieren die allokativen Aspekte eines Problems häufig. Außerdem werden vorwiegend allokativen Fragen nicht selten zu Verteilungsproblemen umgedeutet.

#### *Beispiel*

Telefon- und Bahntarife werden in der politischen Diskussion häufig nur unter Aspekten der Einkommensverteilung betrachtet; die allokativen Wirkungen unterschiedlicher Tarife werden demgegenüber kaum diskutiert. Das gleiche ist bei Diskussionen um Mietpreise zu beobachten.

Das Preissystem wird von der Bevölkerung unter manchen Umständen als nicht besonders fair angesehen. Empirische Untersuchungen in Amerika und Europa haben für eine konkrete Situation (Knappheit von Wasser an einem Ausflugsort) z.B. ergeben, dass 22 Prozent der Befragten eine Preiserhöhung zur Beseitigung der Übernachtungsfrage für fair, aber 78 Prozent diese für unfair hielten. Die Allokation über Preise wird als noch unfairer angesehen, wenn eine Zwangssituation besteht, wenn z. B. einzelne Personen das Wasser aus gesundheitlichen Gründen nachfragen. Bei einem Vergleich unterschiedlicher Verfahren zur Lösung der Übernachtungsfrage hat sich folgendes ergeben: Am fairsten wird eine Zuordnung nach einem traditionell akzeptierten Verhalten („wer zuerst kommt, mahlt zuerst“) eingeschätzt. Von fast der Hälfte der Befragten wird eine administrative Zuweisung (durch die Gemeinde) als fair akzeptiert. Erst an dritter Stelle folgt die Allokation über Preise und an letzter Stelle ein Zufallsverfahren. Trotzdem haben die Befragten erkannt, dass das Preissystem als Verfahrensweise zur Rationierung der Nachfrage zwar nicht unbedingt ‚fair‘ ist, dass es aber besonders gut geeignet ist, eine Angebotssteigerung zu bewirken.

Die (mögliche) Ungerechtigkeit der marktmäßigen Einkommensverteilung muss auf der Ebene des Grundkonsenses zwar beachtet, sollte aber nicht überbewertet werden. Im Zustand der Ungewissheit kann es durchaus von Vorteil sein, vor allem solche Entscheidungsverfahren zu berücksichtigen, die – wie der Preismechanis-

mus – ein möglichst großes Gesamtprodukt erstellen. Gleichzeitig sollten aber Umverteilungsmaßnahmen vorgesehen werden (siehe *Kapitel 10*).

### **(7) Stabilisierung**

Das Preissystem garantiert weder Vollbeschäftigung noch stabile Preise. Deshalb werden staatliche Interventionen als notwendig erachtet. Der Staat soll durch eine geeignete Fiskal- und Geldpolitik für eine Stabilisierung von Beschäftigung und Preisniveau sorgen.

Diese auf JOHN MAYNARD KEYNES zurückgehende Auffassung wurde von den Monetaristen und den Vertretern der Neuen Klassischen Makroökonomik heftig bestritten. Ihrer Ansicht nach ist die private, durch das Preissystem geregelte Wirtschaft inhärent stabil, und sichert langfristig Vollbeschäftigung und – bei entsprechendem (regelgebundenem) Verhalten der Zentralbank – Preisstabilität. Arbeitslosigkeit und Inflation werden zudem durch kollektive Entscheidungsträger verursacht, insbesondere durch Regierung und Notenbank, soweit sie politischen Pressionen ausgesetzt sind. Ganz allgemein führen nach dieser Ansicht die dauernd steigenden Staatseingriffe mannigfacher Art dazu, dass die Funktionsweise des Preissystems behindert wird und deshalb Instabilitäten auftreten.

Selbst wenn man diese Auffassung akzeptiert, bleibt die Frage offen, wie lange das Preissystem benötigt wird, um zu einem Gleichgewichtszustand mit Vollbeschäftigung und Preisstabilität zu gelangen. Die Anpassung kann so lange dauern, bis sie politisch nicht mehr tragbar ist. Aus den im ersten Teil dieses Buches angeführten Wahl- und Popularitätsuntersuchungen geht hervor, dass die Wähler bei einer Verschlechterung der Wirtschaftslage vermehrt die Opposition zu unterstützen beginnen. Selbst wenn eine Marktwirtschaft langfristig Vollbeschäftigung und Preisstabilität garantieren würde, könnte wegen der in der Übergangszeit auftretenden Kosten der Arbeitslosigkeit und Inflation eine Ergänzung durch andere Entscheidungsverfahren notwendig sein. Bei Entscheidungen auf der Ebene des Grundkonsenses müssen solche vorhersehbaren kurzfristigen Reaktionen der Stimmbürger im laufenden politischen Prozess berücksichtigt werden.

## **B. Wettbewerbspolitik und Regulierung**

Maßnahmen, die den Wettbewerb fördern, können einige der angeführten Schwächen des Preismechanismus mildern und seine Vorteile besser zur Geltung bringen. Solche wirtschaftspolitischen Eingriffe sind nur sinnvoll, wenn die Mängel darauf zurückgehen, dass das Preissystem sich nicht voll entfalten kann. Die Mängel können hingegen noch verstärkt werden, wenn sie ein Charakteristikum des (reinen) Preissystems sind. So kann z.B. nicht erwartet werden, dass eine verbesserte Funktionsweise des Preissystems die angeführten moralischen Bedenken oder die Probleme der Einkommensverteilung beseitigt; möglicherweise werden sie noch schwerwiegender.

Die Intensivierung des Wettbewerbs dient vor allem dazu, *monopolistische* Positionen – im weitesten Sinne – aufzulösen und damit den Konsumentinnen und Konsumenten eine effektive Auswahl zwischen verschiedenen Anbietern zu ermöglichen. Dies zwingt wiederum die Produzenten zu einer effizienten Herstellung. Die im folgenden diskutierte **Wettbewerbspolitik** versucht, mit Hilfe unterschiedlicher Maßnahmen den Wettbewerb zu stärken. Die im Anschluss daran behandelte **Regulierung** nimmt die monopolistische Situation als gegeben an und versucht, durch Vorschriften zu erreichen, dass die Wünsche der Konsumentinnen und Konsumenten stärker beachtet werden und die Produktion effizienter durchgeführt wird.

Die **Deregulierung** geht umgekehrt vor: Die administrativen Vorschriften werden beseitigt, um damit staatlich geschützte Monopolstellungen aufzulösen und auf diese Weise den Wettbewerb zu fördern. Bei der **Privatisierung** wird zum gleichen Zweck überdies staatliches in privates Eigentum an Unternehmen überführt.

### 1. Argumente für und gegen Wettbewerbspolitik

In der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur wird die *Notwendigkeit* einer Wettbewerbspolitik mit folgenden Argumenten begründet:

- Allokationseffizienz kann nur erreicht werden, wenn die Bedingungen des Wettbewerbs so weit wie möglich realisiert sind. Nur dann vermittelt das Preissystem den Unternehmen Anreize zu einem Angebot von Gütern und Dienstleistungen, das den Präferenzen der Individuen entspricht.
- Die technische Effizienz (oder, wie sie häufig genannt wird, die X-Effizienz der Produktion) ist unter Konkurrenzbedingungen höher als auf monopolistischen Märkten, d.h. die Güter werden kostengünstiger hergestellt.
- Der Zwang zur Entwicklung und Einführung technischer Neuerungen ist bei Wettbewerb höher als bei monopolistischer Marktform.

*Gegen* eine Wettbewerbspolitik werden vor allem drei Argumente angeführt:

- Bestehen in der Realität zunehmende Skalenerträge, können große Firmen zu niedrigeren Durchschnittskosten produzieren als kleine Firmen; daher sollte darauf verzichtet werden, kleine Firmen künstlich am Leben zu erhalten und effizient arbeitende große Firmen zu bekämpfen.
- Die Größe einer Unternehmung ist ein überzeugender Beweis für deren Effizienz. Selbst Monopole sind nicht abzulehnen, denn sie haben gezeigt, dass sie den anderen Konkurrenten überlegen sind. Voraussetzung ist allerdings, dass diese Position nicht mit Hilfe des Staates errungen wurde.

Wie oben bereits ausgeführt wurde, kann gemäß der **Theorie bestreitbarer Märkte** (*Contestable Markets*) schon die Drohung von Firmen, in einen Markt einzutreten und ihn unter Mitnahme des erzielten Gewinns wieder zu verlassen, bewirken, dass (selbst natürliche) Monopole effizient produzieren. Dieser Mechanismus bedingt sowohl die Abwesenheit von Eintrittsbarrieren als auch von versunkenen Kosten (*sunk cost*), z.B. in Form von Anforderungen zur Erzielung einer guten Reputation. Die rasche Austrittsmöglichkeit ist wichtig, weil die neueintretenden Firmen den Markt sofort verlassen müssen, wenn ein Monopol die Preise vor-