

Fehlerhafte Modelle in der mikroökonomischen Standardtheorie?

Prof. Dr. Johann Walter

Westfälische Hochschule Gelsenkirchen Bocholt Recklinghausen

Discussion Paper Nr. 03 der

Sozialwissenschaftlichen Gesellschaft 1950 e.V.

Impressum:

Sozialwissenschaftliche Gesellschaft 1950 e.V.

Geschäftsstelle: Jörg Gude, Wiedel 13, 48565 Steinfurt.

E-Mail: joerggude@aol.com, Tel.: 02551 – 933394

Internet: <http://www.sozialwissenschaftliche-gesellschaft.de>

Verlag für Sozialökonomie | Kiel | www.gauke.net

ISSN 2194-5276

Abstract:

Zu zentralen Bausteinen der mikroökonomischen Theorie gehören das Preisnehmerverhalten im homogenen Polypol, die Gewinnmaximierungsregel „Grenzerlös = Grenzkosten“ und die Auffassung, die Marktergebnisse seien im Regelfall bei Wettbewerb besser als im Monopol. Kritiker bezweifeln nun die diesbezügliche Schlüssigkeit der mikroökonomischen Theorie. Der Beitrag geht auf diese Kritik ein und relativiert sie.

Keywords:

Preisnehmerverhalten, Vergleich von Marktergebnissen im Monopol und im Polypol, Keensche Optimierung, Kartellproblem, Allmende-Güter

Inhaltsverzeichnis

1	Standardtheorie	4
2	Kritik an der Annahme des Preisnehmerverhaltens	6
2.1	Interpretation: sind horizontale Nachfragekurven möglich?	7
2.2	Interpretation: Verfehlen „Preisnehmer-Polypolisten“ das Optimum?	7
3	Maximiert die Regel „Grenzerlös = Grenzkosten“ die Profite nicht? Eine Interpretation	8
4	Zur Bewertung von Monopolbildung: Interpretation	10
5	Fazit	10
	Literatur	10

Fehlerhafte Modelle in der mikroökonomischen Standardtheorie?

Ist die mikroökonomische Theorie falsch, wenn sie im homogenen Polypol annimmt, dass „Preisnehmer“ zum „gegebenen Marktpreis“ beliebige Mengen absetzen können, während für den Gesamtmarkt eine fallende Nachfragefunktion gilt? Ist auch die Optimierungsregel „Grenzerlös = Grenzkosten“ falsch? Ist das Monopol in Wahrheit die bessere Marktform? Um eine diesbezügliche Kritik an der herkömmlichen Theorie zu interpretieren, wird zunächst die Standardtheorie, danach die Kritik (vgl. Kremer, 2012) dargestellt und interpretiert.

1. Standardtheorie

Betrachtet sei ein vollkommener Markt für ein homogenes Gut. Die Marktnachfragekurve N verlaufe typisch. Mit sinkendem Preis steige also die Marktnachfrage. Die Angebotskurve A verlaufe bei steigenden Grenzkosten steigend bzw. entspreche den steigenden Grenzkosten. Zur Vereinfachung der Darstellung sei nachfolgend angenommen, dass am Markt 10 symmetrische Polypolisten agieren, die identische Kostenstrukturen und Marktanteile haben. Dazu ein Zahlenbeispiel; für die Marktnachfrage N gelte:

$$(1) \quad N = 160 - 10x \quad (x = \text{Menge am Markt})$$

Die „grenzkostenbasierte“ Marktangebotskurve A laute:

$$(2) \quad A = 10 + 5x.$$

Für jeden der 10 Anbieter i gelte die individuelle Kostenfunktion $K_i = 4 + 10x_i + 25x_i^2$ (x_i = Menge des Anbieters i ; bei Symmetrie gilt: $x_i = x/10$ bzw. $x = 10x_i$). Aus K_i folgt für die individuellen Grenzkosten: $GK_i = 10 + 50x_i$

Die 10 individuellen Kostenfunktionen $K_i = 4 + 10x_i + 25x_i^2$ addieren sich zur gesamten Kostenfunktion $K = 40 + 10x + 2,5x^2$, aus der durch Ableitung die Marktangebotskurve $A = GK = 10 + 5x$ hervorgeht (insofern führen auch die GK_i letztlich wieder zu A).

Gemäß Standardtheorie passiert nun im homogenen Polypol zweierlei:

1. Am Markt bildet sich der Gleichgewichtspreis p^* (vgl. Abb. 1 links). Im Beispiel ermittelt sich zunächst aus Gleichsetzen von N und A die Gleichgewichtsmenge $x^* = 10$ und – nach Einsetzen in N – der Gleichgewichtspreis $p^* = 60$ (Gleichgewicht G in Abb 1, links).
2. Der repräsentative Polypolist bzw. Anbieter i akzeptiert p^* . Er glaubt, da er einen „verschwindend geringen“ Marktanteil hat, durch Änderung seiner individuellen Angebotsmenge x_i den Marktpreis nicht spürbar beeinflussen zu können. Aus seiner Sicht kann er zum Preis p^* zwar beliebige Mengen x_i absetzen, würde bei individueller Preisanhebung aber sämtliche Nachfrager verlieren. Seine individuelle Nachfragekurve verläuft insofern horizontal. Gewinnmaximierend ist für ihn diejenige Menge x_i^* , für die der Preis p^* den Grenzkosten entspricht („Output-Regel“, vgl. Abb. 1 rechts). Hängt nämlich sein Gewinn nur von x_i ab, so muss er folgende Gewinnfunktion maximieren:

$$(3) \quad G_i(x_i) = E_i(x_i) - K_i(x_i), \text{ bzw. als Preisnehmer:}$$

$$(3') \quad G_i(x_i) = p^* \cdot x_i - K_i(x_i)$$

Die notwendige Bedingung für ein Gewinnmaximum (die hinreichende Bedingung wird nicht betrachtet bzw. es seien steigende Grenzkosten unterstellt) lautet „Grenzerlös = Grenzkosten“:

$$(4) G_i'(x_i) = 0 = E_i'(x_i) - K_i'(x_i) \quad \rightarrow \quad GE_i = GK_i$$

Aus Preisnehmersicht entspricht der Grenzerlös dem Preis - hier p^* . Die Output-Regel (4) wird daraufhin zu

$$(5) p^* = GK_i$$

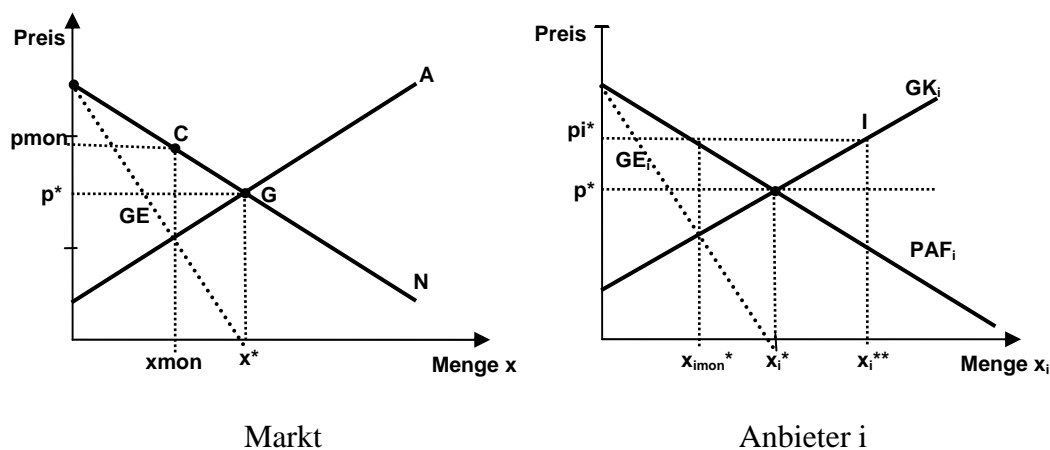
Anders formuliert: (Jeder) Anbieter i dehnt die Menge x_i so weit aus, bis seine Grenzkosten auf die Höhe des gleichgewichtigen Marktpreises p^* angestiegen sind bzw. bis p^* die Grenzkosten gerade noch deckt (Mengenanpasserverhalten). Böte er eine geringere Menge an, verzichtete er auf Gewinn bei Mengen, die zu Grenzkosten $< p^*$ produzierbar sind. Dehnte er das Angebot über x_i aus, wären für die letzten Einheiten die Grenzkosten $> p^*$, der Gewinn sänke.

Im Zahlenbeispiel ergibt sich für Anbieter i aus Bedingung (5):

- $60 = 10 + 50x_i \rightarrow x_i^* = 1$
- $G_i(x_i^*) = G(1) = E(1) - K_i(1) = 60 \cdot 1 - (4 + 10 + 25) = 21$

Wählt jeder der 10 Anbieter entsprechend die Menge 1, ergibt sich insgesamt die genannte Marktgleichgewichtsmenge $x^* = 10$. Der Gewinn aller 10 Polypolisten ist somit $10 \cdot 21 = 210$.

Abbildung 1: Marktpreisbildung



Nun sei angenommen, der betrachtete Markt sei auch als Monopol organisierbar. Beispiel: in einer Universitätsstadt gebe es zunächst 10 unabhängige, symmetrische und als Polypolisten agierende Copyshopbesitzer. Diese können sich aber zu einem Gemeinschaftsunternehmen zusammenschließen, welches dann am Markt als Monopolist auftreten kann. Der Zusammenschluss ändere nichts an der Marktnachfrage kopierwilliger Studierender. Bewirkt die Fusion keine Kostenänderung (wird nach der Fusion kein Ladenlokal aufgegeben, kein Wartungsvertrag gekündigt, kein Kopierer aussortiert, kein Mitarbeiter entlassen usw.), so bleibt auch die Angebotskurve bestehen. Die 10 individuellen Kostenfunktionen $K_i = 4 + 10x_i + 25x_i^2$ addieren sich dann zur „monopolistischen“ Kostenfunktion $K = 40 + 10x + 2,5x^2$, die ihrerseits wieder zur Marktangebotskurve $A = GK = 10 + 5x$ führt.

Nach entsprechender Fusion betrachtet der - nunmehr preissetzende - Monopolist die fallende Nachfragekurve (1) als Preisabsatzfunktion. Daraus leitet er her:

- die Erlösfunktion über $E = p \cdot x = 160x - 10x^2$
- die Grenzerlösfunktion GE als $E' = 160 - 20x$

Gemäß Gewinnmaximierungsbedingung (4) wählt er den Preis so, dass er diejenige (niedrige) Menge absetzt, die Grenzerlös und Grenzkosten ausgleicht. Im Beispiel ergibt sich:

- die gewinnmaximierende Menge x_{mon} : $GE = GK \rightarrow 160 - 20x = 10 + 5x, \rightarrow x_{\text{mon}} = 6$
- durch Einsetzen von x_{mon} in (1) der Monopolpreis: $p_{\text{mon}} = 160 - 10 \cdot 6 = 100$
- daraus der Monopolgewinn $G(6) = E(6) - K(6) = 100 \cdot 6 - (40 + 10 \cdot 6 + 2,5 \cdot 36) = 410$

Abb. 1 zeigt links den Vergleich der Marktergebnisse im Polypol und im Monopol, wenn sich – nach Fusion – die Marktangebotskurve A als Grenzkostenkurve GK des Gemeinschaftsunternehmens interpretieren lässt und die Marktnachfrage N als Preisabsatzfunktion des Monopolisten, aus der sich die Grenzerlöskurve GE ableitet. Im Polypol resultiert das Marktgleichgewicht in Punkt G. Für das Gemeinschaftsunternehmen als Monopolist ist die Angebotsmenge 10 suboptimal, da hier Grenzkosten > Grenzerlös. Der Monopolist hebt den Preis von 60 auf 100 an, damit er „nur“ die gewinnmaximale Menge 6 absetzt (\rightarrow Cournotscher Punkt C).

Aus Sicht der Nachfrager verschlechtert sich durch den Zusammenschluss bei steigendem Preis ($p_{\text{mon}} > p^*$) die Marktversorgung ($x_{\text{mon}} < x^*$). Für sie ist ein Monopol auch „leistungsseitig“ nachteilig, weil der Monopolist keinem Qualitäts-, Service- oder Innovationswettbewerb ausgesetzt ist, also weder sein Produkt verbessern noch seine Produktionskosten senken muss. Insofern ist das Monopolergebnis aus Sicht der Standardtheorie suboptimal.

Aus Anbietersicht kommt es dagegen durch Zusammenschluss und Preisanhebung zu einer Gewinnsteigerung (von 210 auf 410 bzw. – anteilig-symmetrisch – von 21 auf 41). Der Monopolgewinn (bei C) ist höher als die Summe der Gewinne aller Polypolanbieter (bei G).

Die Voraussetzungen für diesen Vergleich sind freilich restriktiv. Ob die Kostenstrukturen im Polypol und im Monopol übereinstimmen ist fraglich. Der unterstellte Zusammenschluss eröffnet Kostensenkungspotentiale, wenn z.B. einige der durch Fusion überflüssig gewordenen Kopierer, Mitarbeiter, Ladenlokale stillgelegt werden. Dann verschöbe sich im Monopol die Grenzkosten- bzw. die Angebotskurve nach unten, es käme zu niedrigeren Preisen als p_{mon} und besserer Marktversorgung als x_{mon} . Dieser Fall wird aber nachfolgend nicht betrachtet.

2. Kritik an der Annahme des Preisnehmerverhaltens

Kremer (2012, S. 22ff.) behauptet mit Berufung auf Keen (2007) und Stigler (1957), dass die Annahme eines Preisnehmerverhaltens im Polypol widersprüchlich ist. Die Argumente:

1. Bei fallender Marktnachfrage sind horizontale individuelle Nachfragekurven mathematisch unmöglich. Bei marktformenunabhängiger Marktnachfrage ist zudem unerheblich, ob ein Polypolist oder ein Monopolist die Angebotsmenge ändert. Auch Polypolisten können somit den Marktpreis beeinflussen. Preisnehmerverhalten ist insofern unplausibel.
2. ein Polypolist verfehlt sein individuelles Optimum, wenn er sich als Preisnehmer an einer (imaginären) horizontalen Nachfragekurve orientiert. Somit ist die Theorie der Unternehmung falsch, die derart „autistisches“ Preisnehmerverhalten des Polypolisten unterstellt.

2.1 Interpretation: sind horizontale Nachfragekurven möglich?

Zunächst stellt sich hier die Frage, wie eine Anpassung zum Gleichgewicht gelingen kann. Verfügen die Anbieter über preisliche Reaktionsmöglichkeiten, können sie bei Angebotsüberschuss z.B. mit Preissenkung um die knappe Nachfrage konkurrieren; daraufhin werden geringere Angebots- und höhere Nachfragemengen geplant. Der Preis wird so lange gesenkt, bis der Angebotsüberschuss "weg geschmolzen" ist. Bei Nachfrageüberschuss können die Anbieter ihre Preise anheben. Die Nachfragemenge wird sinken und die Angebotsmenge steigen, bis der Nachfrageüberschuss abgebaut ist. Im Normalfall führt dieser Preismechanismus zu einem Ausgleich von Angebots- und Nachfragemenge bzw. zu einem Gleichgewicht.

Das kritisierte Standardmodell bezieht sich freilich auf den so genannten „vollkommenen“ Markt mit homogenen Gütern, vollständiger Information und nur mengenbezogener Reaktionsmöglichkeit. Auf einem solchen Markt agieren nur Preisnehmer bzw. Mengenanpasser ohne Preisanpassungsaktivität. Es sind jedoch spezielle Spielregeln vorstellbar, die auch hier das Auffinden des Gleichgewichts ermöglichen bzw. verhindern, dass ein ungleichgewichtiger Preis zustande kommt. Ein solcher Prozess ist z.B. mit Hilfe eines Maklers („Walrascher Auktionator“) organisierbar, wenn dieser die verschiedenen preisabhängigen Angebote und Nachfragewünsche zunächst sammelt und feststellt, bei welchem Preis Angebot und Nachfrage zueinander passen, und dann erst den Tausch zum Gleichgewichtspreis „freigibt“.

Dann könnten individuelle Nachfragekurven im Prinzip auf dem Niveau von p^* verlaufen. Das obige Zahlenbeispiel zeigt ja, dass Entscheidungen, die aufgrund unterstellter waagrechter individueller Nachfragekurven zustande kommen ($x_i^* = 1$), kompatibel mit dem – z.B. über einen „Walras-Prozess“ gefundenen - Marktgleichgewicht ($x^* = 10$) sein können. Dazu mehr im folgenden Abschnitt 2.2.

Die spannendere Frage ist jedoch: verfehlen Polypolisten mit Preisnehmerverhalten ihr Optimum? Werden sie sich daraufhin im Regelfall anders verhalten? Ist – anders gesagt – das Preisnehmerverhalten zwar theoretisch denkbar, aber praktisch nicht relevant, da nicht zum Optimum führend? Dies sei nun näher betrachtet.

2.2 Interpretation: Verfehlen „Preisnehmer-Polypolisten“ das Optimum?

Verlaufen die individuellen Nachfragekurven fallend, so ist Preisnehmerverhalten in der Tat nicht optimal. Jeder Polypolist sollte dann z.B. berücksichtigen, dass er einen individuell höheren Preis fordern kann, ohne den gesamten Absatz zu verlieren. Daraufhin könnte der Gewinn steigen bzw. Preisnehmerverhalten zu einer Verfehlung des Gewinnoptimums führen.

Die Standardtheorie argumentiert so für das heterogene Polypol, d.h. wenn die Polypolisten glauben, dass sie aus Sicht der Nachfrager unterschiedliche Produktvarianten herstellen und daher „monopolistische“ Preissetzungsspielräume sehen. Ignoriert bei gegebener Marktnachfrage jeder Anbieter i die Konkurrenz, wird (bei Symmetrieannahme: von allen!) der Preis p_i^* gewählt, der zur Menge x_{i0}^* führt, welche die Bedingung $E_i' = K_i'$ erfüllt (Abb. 1 rechts).

Das resultierende Marktergebnis entspricht dann preis- und mengenmäßig „in Summe“ dem monopolistischen Marktergebnis¹. Zur Erläuterung sei wieder das Zahlenbeispiel betrachtet:

- $p_i = 160 - 100x_i$ (zur Preisabsatzfunktion PAF_i umformulierte Marktnachfragekurve)
- $E_i = 160x_i - 100x_i^2$ bzw. $GE_i = E_i' = 160 - 200x_i$

Anbieter i unterstellt nun nicht $p^* = 60$, sondern optimiert gemäß Bedingung (4). Dann gilt

$$GK_i = GE_i \text{ bzw. } 10 + 50x_i = 160 - 200x_i \rightarrow x_{i\text{mon}}^* = 0,6 \text{ (= 1/10 der Monopolmenge } x = 6)$$

Setzt Anbieter i diese Menge in die Preisabsatzfunktion PAF_i ein, so folgt:

$$p_i^* = p_i(0,6) = 160 - 100 \cdot 0,6 = 100 \text{ (= oben ermittelter Monopolpreis!)}$$

Der individuelle Gewinn ermittelt sich als:

$$G_i(0,6) = E_i(0,6) - K_i(0,6) = 100 \cdot 0,6 - (4 + 10 \cdot 0,6 + 25 \cdot 0,36) = 60 - 19 = 41 = 410 \cdot 0,1 > 21$$

Dieses Ergebnis bestätigt zunächst die Kremersche Kritik: geben Polypolisten das Preisnehmerverhalten auf und setzen („monopolistisch“) ihre Preise, können sie unter sonst gleichen Umständen ihren Gewinn erhöhen. Preisnehmerverhalten führt insofern nicht zum Optimum.

Freilich gilt dieses Ergebnis nur unter der Annahme, dass die Polypolisten – objektiv eventuell vorhandene – Preiserhöhungsspielräume subjektiv für sich auch sehen (z.B. weil sie ihr Angebot „für etwas Besonderes halten“ bzw. mit einer gewissen „Stammkundentreue“ rechnen). Sind sich die Polypolisten dagegen diesbezüglich unsicher, so kann etwas anderes gelten.

Denkt dann ein Polypolist über eine Preiserhöhung nach, so weiß er nicht, ob er seinen gesamten Absatz verliert. Wenn er dies (bei unvollständiger Information) aber glaubt, dann verläuft *für ihn* die Nachfragekurve horizontal. Ist er somit *subjektiv* überzeugt, seinen Gewinn als Preisnehmer gemäß $p^* = K'$ zu maximieren, so verhält er sich als Preisnehmer rational. Es kommt hier übrigens auch nicht auf Mathematik an: ob individuelle Mengenänderungen den Marktpreis beeinflussen, ist irrelevant, wenn der einzelne Polypolist dies nicht vermutet.

Demzufolge wäre der Standardtheorie nur vorzuwerfen, dass sie eine spezielle Annahme ihrer Analyse (nämlich: unvollständige Information) nicht klar beschreibt. Diese Annahme ist zwar wohl realistischer als die Annahme vollständiger Information. Dazu aber gleich noch mehr.

3. Maximiert die Regel „Grenzerlös = Grenzkosten“ die Profite nicht? Eine Interpretation

Kremer stellt ferner theoretische Überlegungen von Keen (2007) dar, denen zufolge die übliche Optimierungsformel Grenzerlös = Grenzkosten als Gewinnmaximierungsregel in die Irre führt, wenn sie auf das Verhalten im Polypol bezogen und ignoriert wird, dass sich die Mengenscheidungen von Polypolisten gegenseitig beeinflussen. Kremer beschreibt dazu zunächst ein Branchenoptimum bzw. einen maximalen Branchengewinn. Gemäß „Keenscher

¹ Glauben die Polypolisten, die Konkurrenz ziehe bei Preisänderung nicht mit sondern ließe die Preise konstant, so wäre im betrachteten Modell von Chamberlain in Summe immer noch das monopolistische Ergebnis optimal, das Preisnehmerverhalten mithin suboptimal (vgl. hierzu Schumann, Meyer, Ströbele, 1999, S. 320ff.).

Optimierung“ ist dieser Maximalgewinn marktformunabhängig (vgl. Kremer, 2012, S. 37, Abb. 1.4). Insofern seien Monopole ökonomisch (mindestens) so gut wie Polypole.

Dann wird argumentiert, dass bei mehreren Anbietern das Branchenoptimum nicht dem individuellen Optimum entspreche: jeder Anbieter könne im Branchenoptimum die Menge noch erhöhen und seinen Individualgewinn steigern. Nur wenn sich alle Unternehmen beschränken werde der maximale Branchengewinn erreicht. Insofern führe individuelle Gewinnmaximierung gemäß der Regel „Grenzerlös = Grenzkosten“ in die Irre. Dazu noch mal das Beispiel:

Für die Marktnachfrage $p = 160 - 10x$ beträgt der maximale Gruppengewinn marktformunabhängig $G_{\max} = 410$ - bei $p = 100$ und $x = 6$. Bei 10 symmetrischen Polypolisten müsste dafür z.B. jeder Polypolist i die Menge $x_i = 0,6$ anbieten und erzielte den Gewinn 41 (siehe oben).

Ein einzelner Anbieter i könnte nun durch Absatzsteigerung z.B. auf $x_i = 1$ seinen Gewinn noch erhöhen, vorausgesetzt, die Konkurrenten reagieren nicht: da dann das Marktangebot von 6 nur auf 6,4 steigt, würde der Preis von 100 geringfügig auf $p = 160 - 10 \cdot 6,4 = 96$ sinken. Der Gewinn des „Aktivisten“ lautete: $G_i(1) = 96 \cdot 1 - (4 + 10 + 25) = 57 > 41!$ ² Bei sinkendem Preis verlören dann aber die 9 Konkurrenten. Reagieren diese jedoch und erhöhen ebenfalls ihre Menge jeweils auf 1, steht am Ende die obige Polypollösung mit $x_i = 1$, $x = 10$, $p^* = 60$ und einem Gewinn von insgesamt 210 bzw. individuell von 21 – insofern ein klassisches Gefangenendilemma zwischen individueller und „gruppenbezogener“ Optimierung.

Vor diesem Hintergrund ist der Vorwurf zu relativieren, die Standardtheorie versäume, auf die ergebniskritische Annahme unvollständiger Information hinzuweisen. Besteht im Polypol das geschilderte Gefangenendilemma, so ist selbst bei vollständiger Information das Markt(gleich-gewichts)ergebnis zu erwarten, welches bei individueller Preisnehmeroptimierung resultiert!

Kremer hat zwar recht, wenn er folgert, die Branche verfehle ihr (Gewinn-)Optimum, wenn jedes Unternehmen individuell den Gewinn durch Mengenausdehnung steigern will (Kremer, 2012, S. 30 & 36). Diese Argumentation ist allerdings nicht neu, sondern reine Kartelltheorie. Kartelloptimal ist stets eine Gesamtreduktion des Angebots. Dazu muss im Zweifel jeder einzelne „Kartellbruder“ versprechen, sein Angebot nicht über die vereinbarte individuelle Quote hinaus zu erhöhen. Wer es dennoch tut, erhöht zwar seinen eigenen Gewinn, dies aber auf Kosten der Kartellbrüder – die Außenseiterposition bzw. das Gefangenendilemma im Kartell!

Das erwähnte „Branchenoptimum“ ist überdies gar nicht optimal! Es ist nur für das Kartell selbst, keinesfalls aber für die Nachfrager von Vorteil. Daher haben wir ein „Kartellgesetz“, welches die „Keensche Branchenoptimierung“ im Oligopol regelrecht verbietet! Anders gesagt: die Allgemeinheit freut sich über das kartellinterne Dilemma - zumal nur Unternehmen, die sich im Wettbewerb fühlen, ständig bestrebt sind, ihre Leistung zu verbessern. Daher ist in dynamischer Analyse der Wettbewerb besser als ein Kartell oder Monopol zu bewerten.

² Hätte die individuelle Mengenerhöhung gar keinen Einfluss auf den Marktpreis von $p = 100$, so wäre die optimale Menge x_i^{**} hier gemäß Regel $p = GK$ ermittelbar: aus $100 = 10 + 50x_i$, so folgt $x_i^{**} = 1,8$ (vgl. Punkt I in Abb. 1, rechts). Je größer der Markteinfluss dieses Anbieters i , desto weiter links unterhalb von I das Optimum. Wie immer die Konkurrenz reagiert: das Branchenoptimum ($x^* = 6$, $p^* = 100$) wird jedenfalls verfehlt.

4. Zur Bewertung von Monopolbildung: Interpretation

Bei erschöpfbaren Ressourcen ist die monopolistische Hochpreis- und Niedrigabsatzstrategie laut Kremer besonders vorteilhaft, da dann der knappe Ressourcenvorrat länger hält. Das ist im Prinzip ebenfalls nicht neu („the monopolist is the conservationist's best friend“, vgl. z.B. Dasgupta, Heal, 1979). Diese Aussage kann freilich entsprechend auch für „Allmende-Güter“ gelten, d.h. für regenerative Ressourcen, die bei Übernutzung erschöpft werden können. Gibt es z.B. in einem Dorf 100 Schäfer, die ihre Schafe auf die Dorfwiese treiben, droht bei begrenzter Dorfwiese (Allmende) und zu vielen Schafen Überweidung - und sinkender Nutzen der Schafhaltung. Diese „Externalität“ geht aber nicht in die laufenden Planungen einzelner Schäfer ein, denn der individuelle Schadensanteil ist gering (=1/100 des ausgelösten Gesamtschadens). Daher (über)nutzen alle die Wiese. Nach Zusammenschluss zu einer „Monopolkooperative“ bliebe die Wiese dagegen länger nutzbar, Monopole wären hier also vorteilhaft. Zu diesem - zutreffenden - Argument lässt sich sagen:

- Würde Parzellierung der Allmende zugelassen und so das Gemeineigentum in Privateigentum überführt, würden aus externen Effekten interne Effekte. Jeder Schäfer spürte unmittelbar den Schaden, den er bei Übernutzung seiner Parzelle zufügt, und hätte einen Anreiz, Übernutzung zu vermeiden. Allerdings fallen dann Kosten der Parzellierung an.
- Oft ist aber damit zu rechnen, dass sich freiwillig kooperative Strukturen bilden (z.B. Genossenschaften). Die empirischen Forschungen von Nobelpreisträgerin Elinor Ostrom (vgl. z.B. Ostrom, Walker, 2003) haben in diesem Zusammenhang gezeigt, dass die Tragik der Allmende in vielen Fällen ohne Privatisierung, d.h. ohne Privatisierungskosten vermieden werden konnte.

5. Fazit

Die von Kremer mit Bezug auf Keen und Stigler vorgebrachte Kritik an der mikroökonomischen Standardtheorie ist insgesamt nicht geeignet, das theoretische Fundament der ökonomischen Theorie nachhaltig zu erschüttern. Viele der vorgebrachten Aspekte sind nicht neu. Bei der „Keenschen Optimierung“ wird überdies einseitig eine Produzentenperspektive eingenommen.

Literatur:

Dasgupta, P.S., Heal, G.M., *Economic Theory and Exhaustible Resources*, James Nisbet and Co Ltd. and Cambridge University Press, 1979.

Keen, S., *Warum Wirtschaftslehrbücher die Standard-Theorie des Unternehmens nicht mehr unterrichten dürfen*, in: Luderer, B. (Hrsg.), *Die Kunst des Modellierens – Mathematisch-Ökonomische Modelle*, 2007.

Kremer, J., *Grundlagen der Ökonomie, Geldsysteme, Zinsen, Wachstum und die Polarisierung der Gesellschaft*, Marburg 2012.

Ostrom, E., Walker, J. (Hrsg.), *Trust and Reciprocity. Interdisciplinary Lessons for Experimental Research*. Russell Sage Foundation, Series on Trust, Band 6, New York 2003.

Schumann, J., Meyer, U., Ströbele, W., *Grundzüge der mikroökonomischen Theorie*, 7. Aufl., Berlin u.a. 1999.

Stigler, G.S., *Perfect competition, historically contemplated*, in: *Journal of Political Economy*, 65. Jg. (1957), S. 1-17.