

Man mache sich klar, dass “optimal” hier (mal wieder) gemeint ist im Sinne von ökonomischer Effizienz. Durch eine solche Art der Preise/Steuern ist der Abstand von der Pareto-optimalen Hyperfläche am geringsten.

Die **Verteilungseffekte** sind nicht unbedingt die gesellschaftlich gewünschten:

- Personen, die auf den ÖV angewiesen sind (z.B. weil sie sich kein Auto leisten können), haben niedrige Elastizität, und sollten daher lt. Ramsey-Pricing einen hohen Preisaufschlag bezahlen.
- Personen, die sich **kein** Auto leisten können, haben hohe Elastizität, und sollten daher lt. Ramsey-Pricing einen niedrigen Preisaufschlag bezahlen.

Aber auch hier kann Wettbewerb durch andere “Moden” entstehen:

- Wenn eine Eisenbahn Konkurrenz durch Auto und Fluglinien hat, muss man sie nicht so stark regulieren wie ohne diese Konkurrenz.
- Wenn Internet über Telefonleitung Konkurrenz durch Internet über Fernsehleitung hat, braucht man nicht so stark zu regulieren wie ohne diese Konkurrenz.

(Es gibt übrigens eine Tendenz, “Verkehrs”ökonomie durch “Infrastruktur”ökonomie zu ersetzen – hier sehen Sie sehr stark, warum das Sinn macht.)

8.5 Gründe für regulierte Preise

8.5.1 Um vw-lich ineffiziente Preise eines Monopolisten zu verhindern

Nun klar: Monopolist setzt Preis so, dass $MC(x) = MR(x)$. Effizient wäre ein kleinerer Preis so, dass $MC(x) = p(x)$.

Beispiele, wo das tendenziell eine Rolle spielt:

- Stromversorgung, Wasserversorgung, Telephon, Fernsehen
- Eisenbahn, ÖPNV, Flugverkehr mit geschützter nationaler Fluglinie

Vieles davon lässt sich statt durch Preis-Regulierung auch durch Wettbewerb aufbrechen; das sehen wir gerade an vielen Orten. Es verbleiben **natürliche Monopole**, bei denen eine Doppelung keinen Sinn macht. Dies betrifft vor allem Netze, und hier vor allem die Teile, die nicht voll ausgelastet sind (z.B. die berühmte “last mile” beim Telephon).

8.5.2 Um Preise “bezahlbar” zu machen

Z.B.: Verkehrsangebot oder Internet-Leitung in entfernte Gebiete.

RegulatorIn kann verfügen, dass solche Preise auf einem bestimmten (niedrigen) Niveau gehalten werden müssen.

Allerdings: Wenn die Preise noch nicht einmal die marginalen Kosten decken, werden der/die Anbieter eine Tendenz zu haben, das Gut möglichst wenig anzubieten (z.B. lange Wartezeiten bei Bestellung der Internet-Leitung).