

Essays on International Trade, Trade Barriers and Oligopolistic Competition

Jonas F. Rudsinske

Zusammenfassung

Empirische Studien legen nahe, dass die Marktmacht vieler Firmen seit 1980 stark gestiegen ist (z.B. De Loecker et al., 2020) und dass Firmen sich in ihren ziellandspezifischen Handelsbarrieren unterscheiden (z.B. Munch und Nguyen, 2014). Basierend auf diesen Erkenntnissen entwickelt diese Dissertation ein Handelsmodell, das es erlaubt, die Effekte asymmetrischer Politikmaßnahmen im allgemeinen oligopolistischen Gleichgewicht zu analysieren. Dieser Modellrahmen wird anschließend genutzt, um die Effekte von Gewinnbesteuerung, steuermotivierter Transferpreissetzung und Handelspolitik zu untersuchen. Darüber hinaus legen die empirischen Ergebnisse dieser Dissertation nahe, dass persönliche Eigenschaften von Topmanager*innen wie Nationalität und Geschlecht zu Firmenheterogenität hinsichtlich ziellandspezifischer Handelsbarrieren führen können.

Das erste Kapitel entwickelt ein Handelsmodell mit segmentierten Märkten, welches ermöglicht oligopolistisches Verhalten zwischen asymmetrischen Ländern zu untersuchen. Dieses oligopolistische Verhalten von Firmen löst Effekte auf der Makroebene aus, wenn die Länder asymmetrisch sind. Dadurch kann das Gesetz von der Unterschiedslosigkeit der Preise verletzt werden, wodurch es zu einer terms-of-trade basierten internationalen Umverteilung von Konsum und Wohlfahrt kommt. Unternehmensbesteuerung und steuermotivierte Transferpreissetzung werden im zweiten Kapitel in dieses Modell integriert. Ohne Transferpreissetzungsspielraum führt eine höhere Gewinnsteuer zu einer Wohlfahrtsverlagerung hin zum besteuerten Land. Steuermotivierte Transferpreissetzung stellt einen zusätzlichen Exportanreiz für Firmen dar, die in der Folge ihre Produktion ausweiten möchten, was die Reallöhne in beiden Ländern steigen lässt. Durch die Steuereinnahmenverschiebung kommt es zu einer Reallokation von Konsum vom Hoch- zum Niedrigsteuerland. Importzölle in einem solchen Rahmen werden im dritten Kapitel betrachtet. Ihr wettbewerbsreduzierender Effekt hat eine sinkende Arbeitsnachfrage zur Folge, weil die Firmen ihre Angebotsmengen senken möchten. Eine einseitige Importzollerhöhung steigert die heimische Wohlfahrt auf Kosten des Auslandes, aber begünstigt auch die Gewinneinkommen im Vergleich zu den Arbeitseinkommen, da die Reallöhne fallen.

Das vierte Kapitel zeigt einen ziellandspezifischen handelsfördernden Effekt der Nationalität von Topmanager*innen. Dieser Effekt ist besonders ausgeprägt für institutionell entfernte Zielländer, was als Überwindung institutioneller Distanz zwischen unterschiedlichen Ländern interpretiert werden kann. Ebenfalls ist der Effekt stärker für Zielländer mit weniger entwickelten Institutionen, was nahelegt, dass Managerverbindungen Handelsbarrieren überwinden können, die durch eine geringe institutionelle Qualität verursacht werden. Das fünfte Kapitel weist anschließend auf einen handelsreduzierenden Effekt institutioneller Diskriminierung gegen Managerinnen in Zielländern hin. Diese Handelsbarriere existiert auf der Mikroebene für Firmeninternationalisierung und auf der Makroebene für internationalen Handel. Dadurch kann es zu einer Benachteiligung von Managerinnen selbst in nichtdiskriminierenden Ländern kommen.